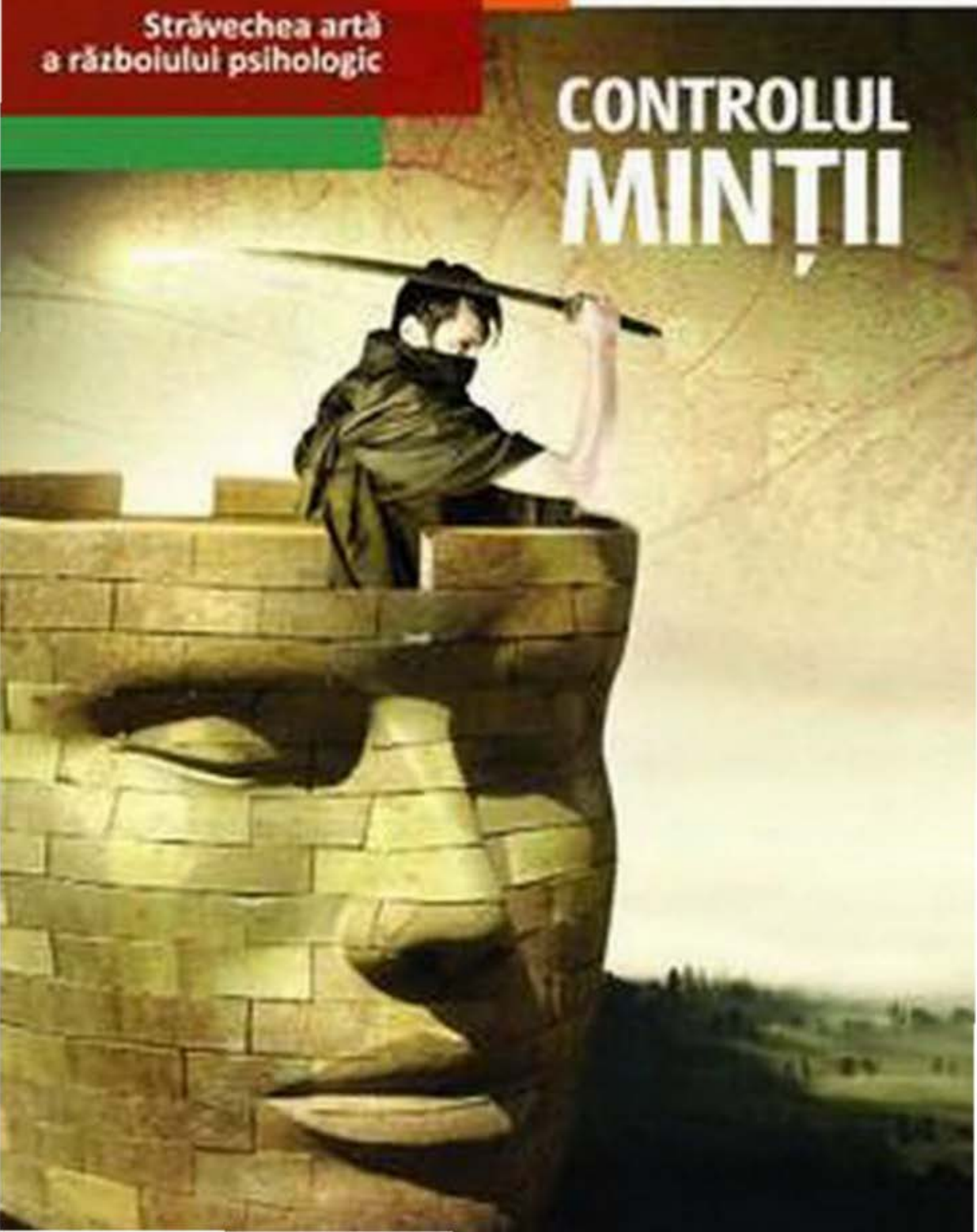
PARALELA 45

PRACTIC

HAHA LUNG

Străvechea artă
a războiului psihologic

# CONTROLUL MINȚII



PRACTIC

Buddha spunea „Cea mai puternică armă de care dispui este mintea duşmanului tău" Crucial pentru victoria în orice bătălie este războiul psihologic, tehnică folosită şi perfecţionată de cei mai mari gânditori militari din istorie, ca Sun Tzu, Yoritomo şi Musashi în Japonia, precum şi de alte genii mai puţin cunoscute, dar incredibil de influente

Dr. Haha Lung, autorul a peste douăsprezece cărţi despre artelemarţiale, oferă principiileelementare, dar cuprinzătoare ale străpungerii mecanismelor de apărare mentale ale inamicului. În cartea de faţă, el arată cum să foloseşti temerile, neliniştile, speranţele şi credinţele inamicului tău împotriva lui. Unele dintre cele mai eficiente tehnici de control al minţii vin de la maeştrii uitaţi din domeniu şi sunt prezentate aici pentru prima oară.

Vei învăţa:

- Artele întunecate: arta intimidării;
- Secretul luişapte: cele şapte roţiale puterii;
- Maeştrii din Orient: inclusiv meşteşugul Hircarra şi voodoo vietnamez;
- Chipul chinezului: arta lui K'ung Ming şi citirea feţei la chinezi;
- Iscusinţa samurailor: arta influenţei după Yoritomo; Calea fără sabie; războinicii din umbră;
- Sângele lui Avraam: ştiinţa neagră din Biblie.

PARALELA 45

ISBN 978-973-47-0652-5

9 789734 706525

Colecţie coordonată de Constantin Dumitru

Editor: Călin Vlasi

Redactor: A. Creţu
Tehnoredactor: Gabriela Chircea
Coperta colecţiei: Irina Bogdan
Prepress: ART CREATIV

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
LUNG, HAHA
Controlul minţii : străvechea artă a războiului psihologic / Haha Lung ; trad.: Anacaona Mîndrilă-Sonetto. - Piteşti : Paralela 45, 2009
Bibliogr.
ISBN 978-973-47-0652-5

I. Mîndrilă-Sonetto, Anacaona (trad.)

159.9

Titlul original:
*Mind Control. The Ancient Art of Psychological Warfare*

Copyright© 2006 by Haha Lung
Copyright© Editura Paralela 45, 2009, pentru prezenta ediţie

Dr. Haha Lung

# CONTROLUL MINŢII
## Străvechea artă a războiului psihologic

*Traducere de*
Anacaona Mîndrilă-Sonetto

PARALELA 45

Pentru Agnes Shifferly şi Shirley Marsee

Pentru Charles şi Carolyn Shumway

Pentru capelanul Bob Gibson şi pentru avocatul Norman Sirak

Pentru Eric Tucker, Eddie Harris

şi Războinicii Zendokan

# INTRODUCERE

## *„Cu cât lucrurile se schimbă mai mult"*

Cu aproximativ 2500 de ani în urmă, un anumit prinţ din India, pe nume Siddhartha, a reuşit să descifreze natura fundamentală şi soarta omenirii. Concluziile sale: viaţa e în general de-a-ndoaselea şi ne creăm singuri problemele, fiindcă nu putem – sau refuzăm – să ne controlăm dorinţele.

Cam în aceeaşi perioadă, ceva mai la nord, un soldat chinez, pe nume Sun Tzu, veteran al unei duzini de campanii militare sângeroase, era şi el ocupat cu adunarea şi catalogarea de observaţii şi intuiţii cu privire la condiţia umană.

Ambii bărbaţi au izbutit, în cele din urmă, să cerceteze mintea colectivă a omenirii şi au decelat cu succes faptele, capriciile şi slăbiciunile care-i motivau şi manipulau pe semenii lor.

În acest punct, asemănarea dintre aceşti doi „psihologi" din vechime se opreşte. Dezamăgit şi deprimat de descoperirile sale, prinţul Siddhartha şi-a abandonat regatul şi a devenit călător pribeag, sărac lipit pământului. Sun Tzu, pe de altă parte, şi-a încheiat în sfârşit consemnarea observaţiilor perspicace despre punctele forte şi slăbiciunile omeneşti, le-a adunat laolaltă în *Ping Fa, Arta războiului*, şi în scurt timp a ajuns să-şi pună la dispoziţie considerabila intuiţie şi iscusinţă cu privire la natura umană celui mai generos ofertant.

Sun Tzu a devenit cel mai mare strateg născut vreodată în China şi poate în lumea întreagă. *Arta războiului* este considerată şi acum cel mai pătrunzător şi mai aplicabil tratat despre război din câte s-au scris vreodată.

Doi oameni, Sun Tzu şi Siddhartha, ne-au oferit informaţii nepreţuite despre mecanismele interioare ale minţii omeneşti, doi oameni pe care observaţiile şi concluziile cu privire la

comportamentul uman i-au împins în direcţii radical diferite, ce i-au dus la deznodăminte complet diferite.

Abilitatea de a manipula nu doar indivizi, ci şi armate întregi – nu doar pe cea a inamicului, ci şi pe cea proprie! – l-a ajutat pe Sun Tzu să iasă din obscuritate şi să devină cel mai mare general al Chinei. Sun Tzu a murit liniştit, în somn, după o viaţă lungă şi ilustră, de-a lungul căreia şi-a folosit cunoştinţele despre natura umană ca să câştige faimă şi avere.

În caz că te întrebi, şi fostul prinţ Siddhartha s-a descurcat bine. Şi-a găsit, în cele din urmă, pacea interioară, şi-a schimbat numele în Buddha şi a câştigat renume mondial ca mare învăţător într-ale „iluminării"... înainte de a fi ucis prin otrăvire de unul dintre duşmanii lui mai puţin „iluminaţi". Poate un duşman care citise *Ping Fa* a lui Sun Tzu?

Aşa că, vezi, nu contează doar ce *ştii*, ci şi ce *faci* cu ceea ce ştii.

Un om, idiot, se va tăia din greşeală dacă-i dai un cuţit ascuţit. Alt om, disperat de flămând sau îndemnat de şoapta vreunui demon lăuntric, ar putea să-ţi pună pe neaşteptate cuţitul la gât. Altul, poate cu studii de medicină, ar putea să folosească într-o situaţie de urgenţă acelaşi cuţit ca pe un bisturiu improvizat, cu îndemânare, şi să-ţi salveze viaţa.

Cum e cu cuţitul, la fel e şi cu cunoaşterea.

*The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) a argumentat convingător ideea „cunoaşterea înseamnă putere" – cu cât ştii mai multe, cu cât aduni mai multe informaţii despre tine însuţi şi despre duşmanul tău, cu atât ai şanse mai mari întâi să *supravieţuieşti* şi apoi să *prosperi* într-o lume în care meniul zilei este tot mai des „mâncătoria reciprocă"!

*The Black Science* te-a învăţat cum să evaluezi un posibil duşman prin intermediul „limbajului-umbră" (limbajul corporal, cuvintele pe care le alege etc.). De asemenea, ai învăţat cum să-i discerni şi să-i descifrezi trăirile afective, speranţele şi temerile care-l domină. Cum să-ţi dai seama dacă e sincer... sau minte de îngheaţă apele. Şi, cel mai important, ce mari secrete personale întunecate încearcă disperat să împiedice să iasă la lumină.

Poţi fi sigur că-ţi vei căpăta porţia de noi tactici, tehnici şi trucuri de influenţă psihică şi din volumul de faţă. Dar dacă-ţi dăm

doar cuțitul ascuțit al cunoștințelor, nu e suficient. A învăța *cum* și *când* să folosești o armă atât de „periculoasă", *asta* e secretul disecării misterelor minții, atât a celei proprii, cât și a mentalității și motivației dușmanului tău.

Ce spui acolo? Nu *ai* dușmani? Asta e ceea ce *vor* dușmanii tăi să crezi!.

Știi de ce dau rezultate psihologia, reclamele agresive, escrocheriile, discursurile de recrutare în secte, tehnicile de interogare ale Poliției, minciunile iubiților și hipnoza? Pentru că fiecare dintre noi – fără nicio excepție – este convins 100% că aceste „trucuri" de manipulare mentală nu vor funcționa în cazul *nostru*! Și ne înșelăm cu toții 100%. Vor funcționa și funcționează asupra noastră în fiecare zi.

Nenumărate personaje dubioase, de la vânzătorii de mașini la mâna a doua, până la dușmanii pe care nici măcar nu știm că-i avem, folosesc zilnic distrageri, șmecherii și intrigi înșelătoare ca să-ți intre în casă, să-ți bage mâna în buzunar și știi-tu-ce în chiloți!

Dar relaxează-te, căci toate aceste tehnici – și încă multe altele – funcționează și asupra dușmanului tău. Iarel, la fel ca tine, e convins 100% că în cazul *lui* nu dau rezultate. He-he-he!

Odată ce ajungi să stăpânești aceste tehnici, vei fi pregătit pe deplin să te apuci „să-ți lucrezi" dușmanul. Asta dacă le stăpânești *înaintea* lui și *mai bine* decât o face el!

Apropo, dacă termenul „dușman" îți lezează sensibilitatea, numește-l mai bine „competitor". Căci adevărul este că fiecare dintre noi se află în competiție cu semenii. De multe ori ne avantajează să colaborăm pentru binele comun. Uneori chiar e adevărat că unde-s mulți puterea crește. Alteori ești pe cont propriu. Luptă sau crapă. Codașul putrezește în iad!

Indiferent în ce constă țelul nostru suprem, altruist sau oportunist, e nevoie să fim mereu la curent cu cele mai recente descoperiri din domeniul „științei negre", de la manuscrisele tibetane străvechi, recent dezgropate, până la microcipurile moderne implantate în capul naivilor.

Și învățăm și de la dușmanul nostru. De preferință, înainte să ne smulgă cele mai bine păzite secrete.

Învăţăm multe şi studiind maeştrii în „anihilarea minţii" din trecut. De aceea, în volumul de faţă, studiem şi furăm tactici şi tehnici nu doar de la mari maeştri asiatici precum Sun Tzu şi Buddha, Yoritomo şi Musashi din Japonia şi diferite minţi luminate din estul Indiei, ci şi de la maeştri mai puţin cunoscuţi, dar la fel de mari din Orientul Mijlociu, precum Isus Sirah şi Abdullah ibn Maymum, sinistrul „părinte" din secolul al IX-lea al terorismului modern din Orientul Mijlociu.

În plus, ca să ne echilibrăm studiul şi să ne potolim setea de cunoştinţe *utile*, vom iscodi şi vom lua tot ce se găseşte util în mintea unor capete luminate din Occident, atât a celor infame, cât şi a celor aproape infame; maeştri în influenţarea psihicului cu metode şi motivaţii extrem de diferite între ele, precum Rasputin, miliardarul J. Paul Getty şi Machiavelli, recunoscutul maestru occidental al strategiilor nemiloase.

Dar în loc să criticăm detaliile neînsemnate ale diferenţelor dintre ei, vom căuta asemănările existente în metodele, motivaţiile şi, da, poate în nebunia lor.

Mulţi dintre voi le vor primi cu neplăcere, se vor împotrivi şi în ultimă instanţă vor respinge ideea că, la peste două milenii după Sun Tzu, soarta şi poftele, ţelurile şi naivităţile omului s-au schimbat atât de puţin, încât strategiile şi stratagemele folosite acum 2500 de ani în celălalt capăt al lumii sunt la fel de eficiente azi, la acest capăt al lumii. Sau că nişte tehnici şi trucuri atât de „depăşite" ar putea să funcţioneze asupra *voastră*. He-he-he!

În ultimă instanţă, cel deştept şi învăţat câştigă. Desigur, uneori ajută să fii *viclean*!.

Iar la final, când fumul se împrăştie şi se împart premiile – şi condamnările! –, vei fi oare cel *răsplătit*... sau doar cel *tăvălit*?

# Partea I
# PERCEPŢIE ŞI PUTERE

*„Frate, ţi-e bântuit capul!"*
**Max Stirner, anarhist**

## Introducere

Fii realist! Cum te poţi aştepta ca alţii să se poarte cu tine cinstit, raţional sau măcar logic când nu poţi avea încredere nici măcar în mintea ta să te slujească loial, să obţină corect informaţii şi să ajungă la concluzii raţionale şi logice cu privire la caracterul real al lumii ce te înconjoară?

Citeşte *cu voce tare* următoarea frază:

KU-KLUX-KLANUL FOLOSEA TONE
DE CATRAN ŞI FULGI CÂND
SE OCUPA DE LINŞAJE.

De câte ori apare litera C în fraza pe care ai citit-o adineauri? Numără... Nu te folosi de degete.

Acum mai numără o dată, fiindcă te *înşeli*.

Nu sunt şase, sunt de fapt doar *trei* de C. Dar iniţial toată lumea vede şase, pentru că mintea noastră vede (adică „aude") litera K pronunţată şi ea ca litera C.

Aşa că nu intra în panică: dacă vezi şase de C, înseamnă că creierul tău funcţionează absolut normal.

Cât de des ai auzit spunându-se „Mâna e mai iute decât ochiul" ori „Mi-au jucat ochii feste"? Orice reprezentaţie a lui David Copperfield validează ambele afirmaţii.

La fel ca omul însetat care se târăşte prin deşert, de câte ori ai confundat un miraj cu un miracol, iluziile optice cu ocaziile favorabile?

Uită-te la cele trei linii verticale, uşor înclinate, din Figura 1:

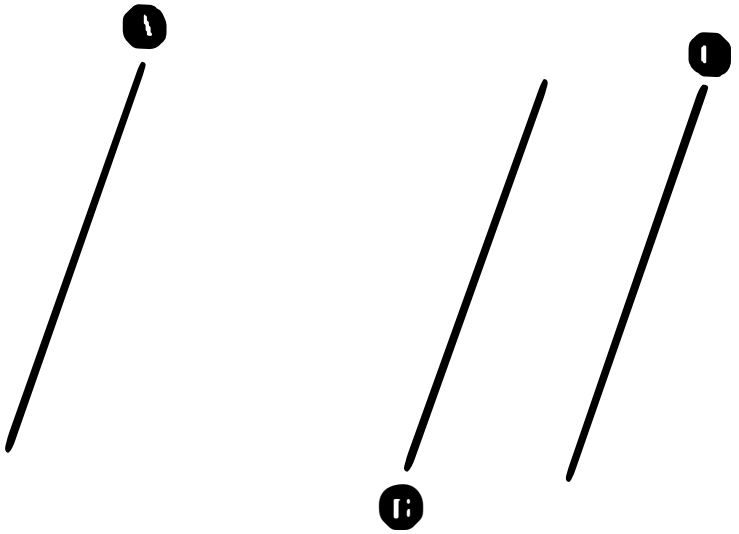



*Figura 1*

Care distanţă e mai mare: cea dintre punctele A şi B, sau cea dintre punctele B şi C? Ochii (şi bunul simţ) îţi spun că distanţa dintre A şi B e mai mare decât cea dintre B şi C. Ochii te mint. Măsoară distanţele. Sunt egale.

Cum e cu liniile orizontale din Figura 2? Îţi par „oblice"?

Nu sunt.

Mandala (figura 3) pare să vibreze sau să pulseze?

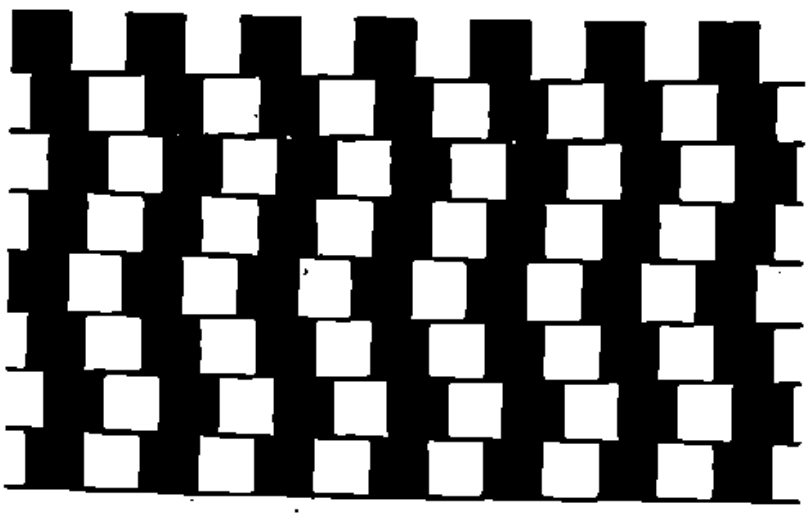


*Figura 2*

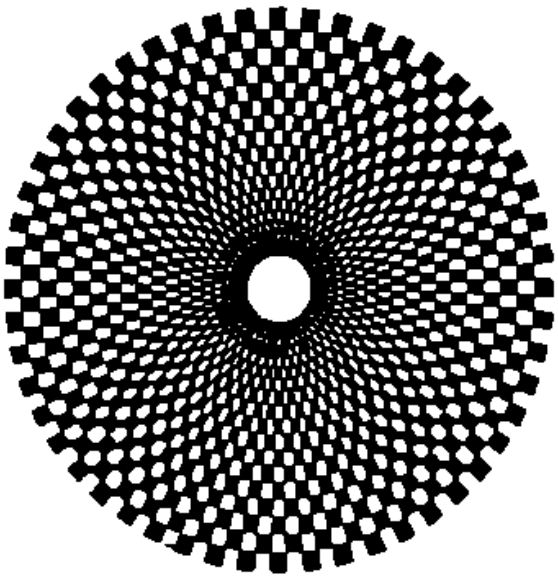


*Figura 3. Mandala*

Desigur, „ştii" că, în realitate, nu se mişcă. Şi acesta este un exemplu de situaţie în care logica („judecata superioară") îţi învinge percepţia (falsă). Însă foarte des e invers, învingătoarea fiind percepţia eronată (impresiile false).

Există întotdeauna un motiv pentru faptul că percepem eronat, că uneori simţurile ne „mint". Uneori e de vină Mama Natură, alteori e vina Tatălui Educaţie.

Pariez că vei spune că pătratul interior alb este mai mare decât pătratul interior negru din Figura 4.

Asta pentru că Natura ne-a proiectat (ochii, creierul) în aşa fel încât să dăm prioritate perceperii contururilor şi formelor de culoare mai deschisă, pentru a putea distinge mai bine formele mai deschise la culoare pe fundal întunecat, ceea ce ne sporeşte şansele de a supravieţui noaptea.

*Figura 4*

Ca atare, pătratul alb este „mai important" pentru creierul nostru şi-l „vedem" ca fiind „mai mare".

Compară acum cele două linii din Figura 5:

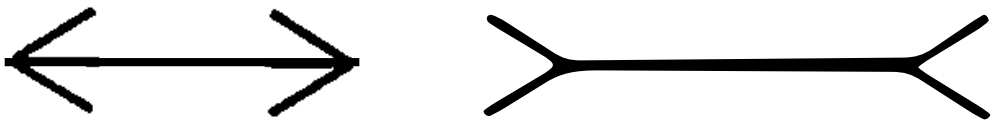


*Figura 5*

Linia din dreapta pare mai lungă decât cea din stânga?

Ca să vezi surpriză: au aceeaşi lungime.

Vedem linia din partea dreaptă a Figurii 5 ca fiind mai lungă, fiindcă seamănă cu unghiurile unei încăperi care se „măresc" (adică se lungesc) pe măsură ce aceasta se lărgeşte spre noi. (Vezi Figura 6.)

În acelaşi mod, vedem linia din stânga Figurii 5 ca fiind „mai scurtă" fiindcă ne aminteşte de liniile (ex. străzile) care se îndepărtează de noi. Creierul (iarăşi bunul simţ!) ne spune că, atunci când lucrurile se îndepărtează, ele devin „mai mici".

Crezi că ochii sunt singurul organ de simţ în care nu te poţi încrede? Substanţele din alimente ne păcălesc tot timpul papilele gustative. („Nu-mi vine să cred că ăsta nu e unt!")

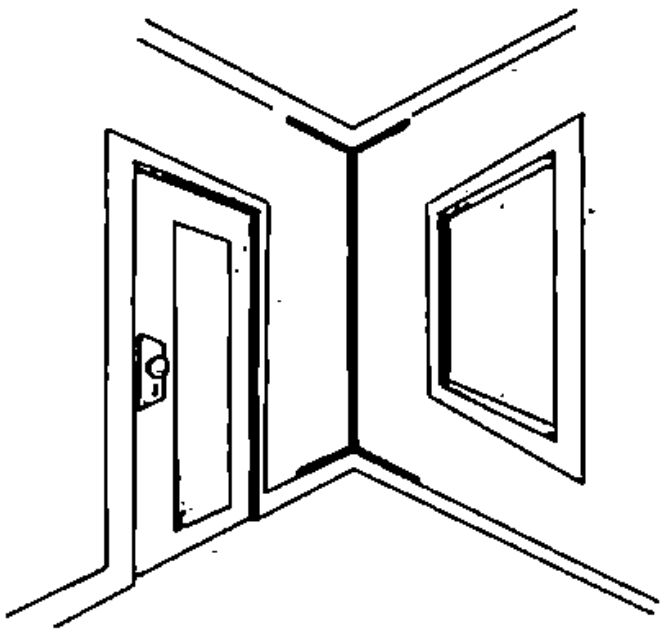


*Figura 6*

Blana sintetică şi alte materiale sintetice ne pun în încurcătură simţul tactil. Iar urechile? Chiar putem crede ceea ce auzim? Cât de des sesizăm cu adevărat nuanţa care deosebeşte sinceritatea de stratagemă?

Abbie Hoffman, iluzionist din anii '60, a încercat să ne avertizeze: „Nu crede nimic din ceea ce vezi şi doar jumătate din ce auzi... şi du-te la doctor să-ţi controlezi urechile cel puţin o dată pe lună!"

Şi nu doar cele cinci simţuri, ci *întregul corp te trădează*. Spre exemplu, cineva îţi cere să descrii o scară în spirală şi, înainte să te poţi abţine, degetul tău arătător începe să descrie cercuri în aer. *Toţi* o facem.

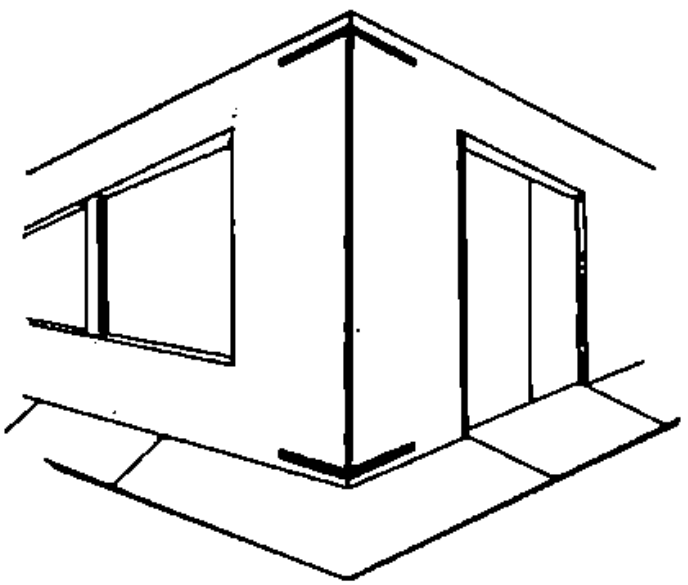


***Figura 7***

Roşeaţa involuntară provocată de ruşine, nodul subit de încordare din gât pe care nu te poţi abţine să nu-l înghiţi şi o mulţime de alte „indicii", toate te trădează de zece ori pe zi şi întotdeauna în momentele cele mai nepotrivite: (Vezi „Mersul-umbră", capitolul 5.)

Dar nu numai Natura e de vină. Felul în care suntem crescuţi – motivele de mândrie şi prejudecăţile, temerile şi manierele proaste care ne sunt inculcate şi imprimate de la o vârstă fragedă – contribuie la acurateţea cu care „vedem" lumea la vârsta adultă.

Chiar şi după ce ajungem adulţi, trauma subită sau „drama" (adică experienţe negative repetate) poate colora şi influenţa felul în care percepem lumea.

În anii '70 s-a făcut un experiment în care unui grup mixt de studenţi albi şi negri li s-a arătat un film ce înfăţişa bătaia dintre un alb şi un negru. În mâna albului se vedea clar un brici.

Şi totuşi, după aceea, când au fost întrebaţi, majoritatea studenţilor – negri şi albi – şi-au „amintit" că briciul se afla în mâna negrului.

La naiba! Se pare că, la fel ca în cazul simţurilor, nu ne putem încrede nici în memoria noastră jumătate din timp!

Asta fiindcă amintirile noastre eronate – care sunt *totuna* cu „noi"! – depind de simţurile eronate. La fel ca lumina albă pură la trecerea printr-o prismă, informaţia *obiectivă* pură pe care o obţinem prin intermediul simţurilor devine rapid *subiectivă* şi, foarte des, deformată (cu detalii pierdute ori şterse intenţionat sau adăugate) când percepţiile noastre trec prin mai multe „filtre" scoase din „fişetul personal", locul acela în care ţinem toate temerile mărunte şi fobiile majore, prejudecăţile, dorinţele ascunse şi secretele cele ruşinoase.

Toate simpatiile şi antipatiile personale „colorează" felul în care percepem informaţiile, le procesăm şi apoi le „punem la păstrare" pentru a le folosi în viitor. (Vezi Figura 8.)

Astfel, un om vede un colac de frânghie inofensiv, pe când altul tresare la vederea unui „şarpe" încolăcit.

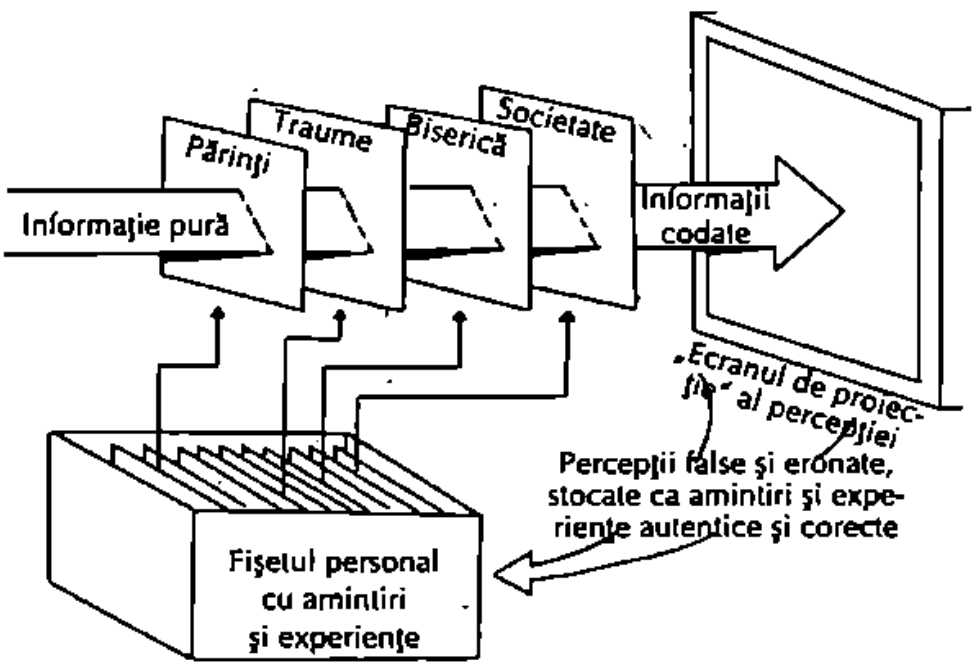



***Figura 8.*** *Percepţii eronate*

Tu și un asociat al tău ascultați aceeași propunere făcută de un om de afaceri sicilian îmbrăcat la patru ace. Dar în timp ce asociatul tău aude „O ofertă pe care n-o poți refuza", tu simți cum ți se ridică părul pe ceafă.

În acest caz, felul în care procesezi informația poate constitui diferența între a purta pantofi din piele și a ți se lua măsura pentru o pereche de galoși din beton!

Într-un scenariu mai puțin extrem: ce semnale subtile ale „limbajului corporal" sau cuvinte scăpate pe negândite circulă între tine și cel care te intervievează pentru un loc de muncă sau între tine și blonda aflată vizavi de tine la bar? „Recepționezi" semnalele pe care crezi că le recepționezi?

Corpul *tău* te sabotează emițând semnale inconștiente? Nu lăsa să-ți strice ziua faptul că nu poți avea încredere în propriile simțuri... nici în propriul corp... și probabil nici în amintiri. Toate astea nu sunt neapărat un lucru rău.

E rău pentru tine, desigur, dacă nu ești conștient de acest lucru... dar acum ești! Și asta îți conferă un avantaj clar în fața dușmanului tău, care încă n-are habar cât de „varză" este și *el*, cât de nedemn de încredere este procesul său de obținere a informațiilor!

Cu cât devenim mai conștienți de aceste „slăbiciuni" înnăscute pe care le au *toți* oamenii, cu atât avem șanse mai mari de a ne înarma împotriva exploatării. Așadar, studiem ca să supraviețuim.

Pe cealaltă față a monedei, ne-am putea decide, mânați de nevoie sau pur și simplu de răutate, să ne încercăm mâna la exploatarea dușmanilor noștri.

Și într-un caz, și în celălalt, începem să ne înarmăm învățând mai întâi „cele trei imperative ale cunoașterii" și apoi făcându-ne aliați din „stratagemele ucigașe"

***„Tot ce vedem depinde de simțurile noastre;***
***și dacă ele ne înșală?"***
**Aleister Crowley, 1920**

***„Uneori, mintea noastră vede ceea ce și dorește***
***inima să fie adevărat."***
**Dan Brown, *Angels & Demons***

***„Vremurile s-au schimbat, dar ochii noștri și felul***
***în care creierul procesează informația, nu."***
**Lung și Prowant**

# CAPITOLUL 1

## *Cele trei imperative ale cunoaşterii*

***„Odată ce înţelegem cum îşi obţine ochiul informaţiile, e simplu să păcălim ochiul duşmanului să interpreteze greşit informaţiile pe care le primeşte."***
**Lung, *Knights of Darkness***

Există trei variabile vitale, trei „imperative ale cunoaşterii" de care trebuie să devenim conştienţi şi pe care trebuie să le avem constant în câmpul conştiinţei dacă vrem să supravieţuim ca să ne obţinem doctoratul în ştiinţa neagră.

Multe minţi luminate din istorie au adoptat o concepţie categoric sumbră cu privire la omenire în ansamblul ei, înclinând de partea pesimismului prin declararea capacităţii craniene colective a omului ca fiind pe jumătate goală, nu pe jumătate plină.

Am văzut deja că observaţiile perspicace ale lui Sun Tzu cu privire la motivaţiile şi manipularea semenilor săi chinezi se aplică foarte uşor şi acum, după 2500 de ani, oamenilor din orice parte a lumii. Aşadar, în timp ce tehnologia s-a îmbunătăţit, oamenii au rămas la fel de meschini, la fel de uşor de influenţat.

La 2000 de ani după Sun Tzu, marele spadasin japonez Miyamoto Musashi a ajuns la aceeaşi concluzie descurajatoare. Omul poate spori de o mie de ori tăria sabiei sale, dar propria tărie fragilă îi va rămâne veşnic cel mai mare duşman de moarte.

Cam la vremea când Musashi îşi croia drum cu sabia în istorie, de cealaltă parte a lumii, în Italia, Niccolo Machiavelli scria: „Oamenii au avut dintotdeauna aceleaşi patimi" (*Discursuri*, III:3). Sau, într-o exprimare şi mai directă: „Omul e o specie jalnică" (*Principele*, XVII).

Mark Twain (1835 – 1910) a fost şi el la fel de generos când a remarcat: „Mulţumesc lui Dumnezeu pentru oamenii proşti! Datorită lor, noi, ceilalţi, părem deştepţi".

După o viață întreagă de studiere a psihicului colectiv al omului, Sigmund Freud (1856 – 1939), părintele psihologiei moderne, a conchis că cei mai mulți oameni sunt „leneși și lipsiți de inteligență" și posedați (la propriu) de dorințe și pasiuni pe care nu le pot controla sau nu vor să le controleze: „Printre aceste dorințe pulsionale se numără incestul, canibalismul și pofta de a ucide" (Freud, 1927:12).

Carl G. Jung (1875 – 1961), principalul discipol al lui Freud, și-a exprimat și el deziluzia și dezamăgirea în privința semenilor săi. Potrivit lui Jung (1964):

> „M-a impresionat întotdeauna faptul că există un număr surprinzător de mare de indivizi care nu-și folosesc niciodată mintea, dacă pot evita acest lucru, și tot atât de mulți care-și folosesc mintea, dar într-un mod uimitor de prostesc. M-a surprins, totodată, să constat că mulți oameni inteligenți și complet treji trăiesc (pe cât îți poți da seama) de parcă n-ar fi învățat niciodată să-și folosească organele de simț: nu văd lucrurile din fața ochilor, nu aud cuvintele care le sună în urechi, nu observă lucrurile pe care le ating sau le gustă. Unii trăiesc fără a fi conștienți de starea propriului corp. Sunt alții care par să trăiască în cea mai ciudată stare de conștiință, de parcă starea la care au ajuns azi e definitivă, fără posibilitatea schimbării sau ca și cum lumea și psihicul ar fi statice și ar rămâne așa pe vecie. Ei par complet lipsiți de imaginație și se bazează în întregime și exclusiv pe percepțiile senzoriale. Întâmplarea și posibilitatea nu există în lumea lor, iar în «azi» nu există cu adevărat un «mâine». Viitorul este doar repetarea trecutului".

În ciuda unor descrieri atât de pesimiste ale condiției umane, putem totuși să contăm, în general, pe faptul că aspectele noastre bune, „latura pozitivă", se impun de la sine. În definitiv, „latura pozitivă" este fațada pe care ne ostenim s-o zugrăvim zilnic pentru o lume care n-o merită și n-o apreciază!

Dar există alte aspecte ale noastre, pe care le păstrăm ascunse. Aceea este umbra noastră. Trebuie să ne recunoaștem –

şi să ne acceptăm – toate trăsăturile, inclusiv această umbră, „latura nocturnă".

Nu te agita, şi duşmanul are o „latură nocturnă", o umbră despre care – dacă e conştient de existenţa ei – nu vrea să vorbească şi pe care vrea cu disperare s-o ascundă de întreaga lume.

Dar dispunem de modalităţi de a-l face să vorbească.

Trebuie să învăţăm nu doar mai multe despre noi înşine şi despre duşmanul nostru, ci şi cum să „descifrăm o încăpere", să evaluăm situaţii şi circumstanţe ca să întoarcem mai rapid şi mai uşor „considerentele ambientale" în avantajul nostru.

## *Cunoaşte-te pe tine însuţi*

***„Viaţa necercetată nu merită trăită."***
**Socrate**

Aşa cum suntem absolut siguri, 100%, că ne putem încrede în propriile simţuri (he-he-he!), la fel, suntem 100% convinşi că suntem „în regulă", „super", „pe recepţie", că „ţinem degetul pe puls" şi că „suntem la curent cu ultimele noutăţi".

Dar de foarte multe ori, făcând efortul de a fi mereu la curent cu ceea ce apare nou – următorul lucru important –, ne scapă ceea ce este actual, ceea ce se află deja chiar sub nasul nostru; ignorăm pericolele imediate din jur şi totodată ne scapă prilejuri care ar putea să nu mai existe şi mâine.

Mai rău chiar, ne căutăm „mântuirea" făcând apel la alţii, la politicieni şi la lideri de cult care au deja doctoratul în ştiinţa neagră.

Printre altele, acest doctorat presupune perpetuarea iluziilor, şi exact asta fac aceşti maeştri în anihilarea minţii: încurajându-ne cea mai mică îndoială, ne perpetuează şi ne alimentează iluziile pe care le avem cu privire la viaţă în general şi la noi înşine în special.

O străveche zicală taoistă: „Ceea ce neghiobul caută la alţii, înţeleptul găseşte în sine însuşi".

### *Cele şase greşeli după Cicero*

Toţi sunt de acord că Marcus Tullius Cicero (106 – 43 î. Hr.) a fost un observator perspicace al naturii umane. Fiind însă

filosof și politician, Cicero avea deja două dezavantaje când se punea problema să-și țină gura.

În cele din urmă, Cicero a reușit să-l înfurie pe Marc Antoniu, care se întâmpla să fie la acea vreme conducătorul Romei.

Ca urmare, pa, Cicero.

Din fericire pentru noi, înainte de moartea sa prematură – deși nu complet imprevizibilă –, Cicero a consemnat ceea ce el considera că sunt „Cele șase greșeli pe care le comit oamenii":

1. Părerea că un om poate beneficia de pe urma zdrobirii altuia.
2. Înclinația de a-și face griji cu privire la lucruri pe care nu pot să le schimbe.
3. Tendința de a insista că un lucru anume este „imposibil", pentru simplul motiv că *ei* nu-l pot face, *ei* nu-și pot imagina cum ar putea fi realizat.
4. Agățarea de motive de mândrie, preferințe și prejudecăți triviale.
5. Faptul că se opresc din învățat și nu continuă să-și ascută mintea, îndeosebi creându-și obiceiul de a citi și studia. Și, în sfârșit:
6. Încercările constante și insistente de a-i constrânge pe alții să creadă ce cred ei și să trăiască așa cum trăiesc ei.

Am face bine să ne examinăm și să înlăturăm din personalitatea noastră cele șase greșeli după Cicero, dar ca „doctoranzi" în știința neagră, ne bucură faptul că alți oameni – mai ales dușmanii noștri – nutresc aceste tendințe, convingeri false și obiceiuri proaste sau, mai degrabă, că îi posedă acești demoni lăuntrici și încă mulți alții!

### *Deasupra sau dedesubt?*

S-a spus că suntem „văzuți" într-unul din trei moduri. Există felul cum ne vedem noi înșine. Există felul cum ne văd ceilalți. Și există felul cum suntem *cu adevărat*!

După cum am demonstrat deja, în general, simțurile ne mint; ca urmare, „felul cum ne vedem noi înșine" este „filtrat" prin prisma motivelor de mândrie și a prejudecăților noastre, a viselor și dorințelor, a temerilor și defectelor noastre.

Felul cum ne văd ceilalţi este şi el filtrat prin intermediul prejudecăţilor şi preferinţelor *lor*... iar preferinţele şi prejudecăţile *lor* pot fi manipulate cu uşurinţă de orice doctor în ştiinţa neagră.

În sfârşit, există felul cum suntem cu adevărat, cu toate fobiile şi defectele noastre, dar şi cu un potenţial nefolosit, nespus de mare.

Potrivit experţilor în sănătate psihică, cu cât putem sincroniza mai bine aceste perspective, deseori foarte diferite între ele, cu cât le putem „integra" mai mult pe toate trei, cu atât vom înţelege mai realist realitatea.

Însă din perspectiva ştiinţei negre, cu cât putem *distanţa* mai mult imaginea de sine a duşmanului de felul cum îl vede lumea, cu atât ne e mai uşor să-i dejucăm planurile atent concepute.

Aptitudinea de a ne evalua corect abilităţile, avantajele şi aliaţii, ca şi pe cele ale duşmanului, este cea mai importantă aptitudine vitală pe care ne-o putem forma vreodată.

De asemenea, trebuie să examinăm obişnuinţele, hobby-urile şi obiectele urii duşmanului, ca şi pe ale noastre, ajungând la noi revelaţii cu privire la mintea noastră şi, simultan, descoperind uşa dosnică, nepăzită a minţii inamicului!

***„Ne folosim 10% din creier. Imaginaţi-vă ce am putea înfăptui dacă am folosi şi restul de 60%!"***
**Ellen DeGeneres**

## *Abilităţi, avantaje şi aliaţi*

Ce abilităţi, avantaje şi aliaţi ai? Fă o listă cu toate... acum taie jumătate şi vei obţine o listă mai apropiată de adevăr, mai apropiată de *adevăratele* avantaje şi *adevăraţii* aliaţi, pe care te poţi bizui cu adevărat când sorţii nu-ţi sunt prielnici.

Nu supraestima niciodată cantitatea de „muniţie" pe care o ai la dispoziţie pentru o luptă. Invers, nu-ţi subestima niciodată potenţialul şi posibilităţile de a ieşi cu bine dintr-o situaţie dificilă. Avem cu toţii abilităţi, avantaje şi aliaţi de existenţa cărora nu suntem conştienţi.

Afirmaţia „Oamenii îşi folosesc doar 10% din creier" este greşită. Ar trebui să se spună că majoritatea oamenilor îşi folosesc creierul „cu o eficienţă de 10%".

Așadar, ai în tine abilități pe care nu le-ai folosit niciodată.

Spre exemplu, probabil că nu-ți folosești eficient timpul. Cât de des protestezi: „Ziua n-are destule ore ca să pot face totul"?

Și totuși, gândește-te de câte ori pe zi stai la coadă (de exemplu, la casă în supermarket, la ghișeul băncii) câte cincisprezece minute, așteptând cu răbdare. Sau blocat în trafic, pur și simplu „stând degeaba", Dumnezeu știe cât timp.

„A sta degeaba" câte cincisprezece minute de patru ori înseamnă o *oră* întreagă din viața ta, o oră pe care ai putea-o folosi ca să-ți ascuți mintea și să-ți întărești corpul. Orele irosite se adună în zile irosite, iar zilele irosite... într-o *viață* irosită.

Așadar, poți să-ți irosești viața... sau poți irosi viața dușmanului, ajutându-l să-și irosească timpul.

Una dintre cele șase greșeli descrise de Cicero este faptul că încetăm să învățăm. Amintește-ți că și Carl Jung deplângea faptul că unii oameni trăiesc „de parcă starea la care au ajuns azi e definitivă, fără posibilitatea schimbării".

Dar viața se schimbă în fiecare zi. În fiecare minut al fiecărei zile, noi invenții tehnologice amenință să confere inamicilor noștri – concurenței noastre – avantajul în afaceri, atuul în viață.

La fel, în fiecare zi, științele biologice și psihologice acumulează noi cunoștințe și croiesc noi căi îndrăznețe spre înțelegerea psihicului uman.

Multe dintre aceste „noi descoperiri" nu fac decât să confirme ceea ce au înțeles intuitiv marile minți luminate ale secolelor trecute.

În Orient există o zicală care spune „Nu există răspunsuri noi, ci doar întrebări noi", ceea ce înseamnă că „vechile moduri" de a aborda problemele – și oamenii problematici – rămân valide.

Poetul care a scris „Muzica are farmece cu care liniștește inima sălbatică" n-a trăit suficient de mult ca să vadă confirmarea științifică a faptului că anumite frecvențe ale sunetului afectează într-adevăr dispoziția și influențează atitudinea.

Așa cum soldatul profesionist își schimbă bucuros muscheta pentru o armă automată AK-47, stăpânirea științei negre ne cere nu doar să deprindem instrumentele și tehnicile încercate și confirmate ale maeștrilor din trecut, ci și să ne actualizăm constant aptitudinile de manipulare mentală prin căutarea perseverentă

de noi abilităţi, avantaje şi aliaţi şi, totodată, prin îmbrăţişarea entuziastă a noilor descoperiri şi inovaţii.

Cu cât ajungem să ne cunoaştem mai bine pe noi înşine, cu atât ne va fi mai uşor să ne respingem inamicul.

„Cunoaşte-te pe tine însuţi" şi tot restul vine ca de la sine.

***„Nimic nu trebuie să ne reţină să aprobăm folosirea observaţiei asupra propriei noastre fiinţe şi prefacerea gândirii în propria sa critică."***
**Freud, *Viitorul unei iluzii***

## *Cunoaşte-ţi duşmanul*

***„Nu există nimic care să dezorienteze mai mult ca pierderea unui prieten bun, decât, poate, pierderea unui bun duşman."***
**Barash, *Beloved Enemies***

În inspirata sa carte intitulată *Beloved Enemies: Our Need for Opponents* (1994), David Barash ne convinge că avem *nevoie* de duşmani.

Pe latura pozitivă, duşmanii ne ajută să ne concentrăm, ne oferă o provocare şi ne ţin vigilenţi şi „în priză" Uneori, dacă nu există duşmani reali, e nevoie să-i creăm.

Unii oameni merg până la a-şi crea „anti-identităţi", găsindu-şi identitatea şi sentimentul valorii personale nu în ceea ce au realizat în viaţă, ci în lucrurile şi oamenii pe care-i urăsc şi în oamenii despre care s-au convins singuri că-i urăsc pe ei. Pentru unii, a avea duşmani „importanţi" mari şi tari înseamnă că şi ei sunt „importanţi".

Duşmanii externi sunt adesea o modalitate de a *nu* ne confrunta cu frământările interioare „incomode". Barash spunea:

> „Pe scurt, vedem şi deseori creăm duşmanul din exterior ca modalitate de a nega duşmanul care există în noi şi, totodată, ca o cale de a justifica acel demon lăuntric."

Cultele şi politicienii care fac mult tam-tam pentru lucrurile care contează cel mai puţin sunt notorii pentru fabricarea de „duşmani" cu scopul de a atrage adepţi şi a-i motiva.

Așadar, cine ți-e dușman? Simplu: cine-ți stă în cale? Cine te împiedică să obții ceea ce vrei? Mai important, cine crede – pe bună dreptate sau nu – că *tu* îi stai în cale?

Dacă-ți joci cărțile cum trebuie, primul nici nu va băga de seamă că te apropii și nu va ști ce l-a lovit. Pe de altă parte, al doilea tip de dușman ar putea să sape deja ca să-ți dezgroape păcatele. Dar dacă dezgropi destule păcate de-ale sale, obții o groapă suficient de mare ca să-l îngropi în ea!

Cu cât poți aduna mai multe informații – prin orice fel de mijloace – cu privire la obiceiurile, hobby-urile și obiectele urii dușmanului tău, cu atât îți va fi mai ușor să afli în ce fel gândește.

Este extrem de important să afli, cât mai devreme, dacă planifică răbdător, logic și metodic sau dacă, la fel ca majoritatea oamenilor, ia 90% din decizii pe baza trăirilor sale afective (Lieberman, 1998:173).

Cu cât este condus în mai mare măsură de afectivitate, cu atât îți va fi *tie* mai ușor să-l duci acolo unde vrei.

Care-i sunt motivațiile și obiectivele? Poți să te identifici cu motivațiile lui (sau cel puțin să te prefaci), ca să-i captezi atenția?

Poți să-i oferi un sprijin strategic plasat (adică mită) ca să-l ajuți să-și atingă obiectivele sau ar fi în interesul tău să-i arunci în cale o piedică?

## *Obiceiuri, obiecte ale urii și hobby-uri*

S-a spus că obiceiurile sunt la început fire de pânză de păianjen, dar devin, în scurt timp, cabluri groase. Obiectele urii și hobby-urile contribuie și ele la a ne defini, dezvăluind lumii deseori mai multe despre noi decât ne dăm seama.

Sportivii profesioniști își studiază întotdeauna concurenții dinainte. Și nu s-a pomenit ca un războinic să plece la luptă fără a-și fi studiat mai întâi dușmanul. La fel, și tu trebuie să-ți studiezi dușmanul, căci el studiază chiar acum obișnuințele, obiectele urii și hobby-urile *tale*.

*Obiceiurile*. Caracteristicile rutinei noastre ne marchează. Obiceiurile sunt fisuri foarte ademenitoare în armura noastră, prin care un dușman poate foarte ușor să strecoare un pumnal mental.

Aşadar, trebuie să ne examinăm cu brutalitate rutina şi obiceiurile, ca să ne convingem că ne păzesc în loc să le fie de folos inamicilor noştri.

Totodată, trebuie să privim cu un ochi la fel de neînlos rutina şi obiceiurile duşmanului, pentru a profita din plin de lipsa lui de concentrare ca să-i punem piedică şi să-l prindem în capcană.

*Hobby-urile.* Ce fel de hobby-uri are duşmanul tău? Cum îşi petrece timpul liber? Are măcar timp liber?

Felul în care-şi petrec oamenii timpul liber spune mai multe despre ei decât munca pe care o fac. Poate că n-ai de ales şi munceşti într-o slujbă de rahat doar ca să trăieşti de la mână până la gură, dar „timpul liber" pe care-l ai este şansa ta de a face ceea ce *vrei*. Există o diferenţă considerabilă între cel care alege ca hobby arta culinară şi nu taxidermia, grădinăritul şi nu colecţionarea de arme.

Orice student la psihologie în primul an îţi poate spune că hobby-urile alese de un individ au deseori o semnificaţie simbolică, subconştientă pentru el. Altfel spus, există deseori un motiv subiacent ce ţine de „latura *nocturnă*" şi care face ca o persoană să aleagă un hobby în loc de altul.

Hobby-ul ales de duşmanul tău trădează o dorinţă ascunsă de putere? (Vezi capitolul 2, „Putere la discreţie").

Presupune hobby-ul lui un flirt cu pericolul şi cu tabuurile? Colecţionarea de materiale porno se poate încadra în categoria „Hobby-uri"?

*Obiectele urii.* În manieră similară, ce „urăşte" duşmanul tău? Ce combate cu discursuri înflăcărate şi vehemente? Invers, ce subiecte urăşte să discute? Mai multe despre asta imediat.

## *Cunoaşte „latura nocturnă" a inamicului*

***„Lumina are nevoie de umbre."***
**Zicală masonică**

Psihiatrii buni n-au nevoie de mama lui Hamlet („Eu zic că doamna protestează prea mult!") să le aducă aminte că, atunci când un pacient îşi exprimă o ură puternică sau combate vehement

şi înflăcărat un anumit lucru sau o anumită persoană, asta arată, de cele mai multe ori, că pacientul are o atracţie secretă faţă de lucrul sau individul pe care pretinde că-l urăşte.

(Mai ţii minte fetiţa pe care o trăgeai de cozi în şcoala primară? Te prefăceai c-o urăşti, dar de fapt erai îndrăgostit în secret de ea, nu? Acelaşi principiu. *Credem* doar că ne maturizăm.)

Astfel, un preot, politician sau poliţist cu o obsesie subconştientă faţă de pornografie, ţinând de „latura nocturnă", îşi găseşte „chemarea" de cruciat excesiv de zelos împotriva pornografiei... Desigur că această postură îi oferă din belşug prilejuri de a sta toată ziua şi a se uita la materiale pornografice cu copii, fără să afle nimeni de ce... nici măcar *el însuşi*!

Avem cu toţii „umbre" care pândesc în interior, gata să-şi scoată capul urât, ca de hidră, în cele mai nepotrivite şi mai periculoase momente. Miller (1981) spunea:

> „Umbra este ca o personalitate străină – un mod de a fi primitiv, instinctual, animalic. Este setul de dorinţe şi sentimente necivilizate care pur şi simplu nu-şi au locul în societatea cultă. Umbra este tot ce ne-ar plăcea să fim, dar nu îndrăznim. Umbra înseamnă tot ce refuzăm să ştim despre noi înşine şi, ca atare, am «uitat» în mod convenabil, prin negare şi refulare" (pagina 23).

Deşi această „umbră" se ascunde bine în „latura noastră nocturnă", putem adesea să întrezărim umbra duşmanului studiindu-i obiceiurile, obiectele urii şi hobby-urile.

Un avertisment: de foarte multe ori, propria noastră latură nocturnă este şi latura la care suntem orbi.

Veche zicală scandinavă: „Supune-te la proba focului şi a gheţii înainte s-o facă inamicii tăi!" Altfel spus, scoate-ţi la lumină propria latură nocturnă înainte s-o facă duşmanii.

Invers, dezgroparea păcatelor duşmanului tău, găsirea defectelor sale, expunerea laturii sale nocturne în faţa privirii necruţătoare a investigaţiei publice (sau cel puţin ameninţarea cu asta) îţi oferă o armă cu care să-l învingi:

***Duşmanul duşmanului meu***

În afară de tine, care sunt duşmanii duşmanului tău?

Adu-ţi aminte că „Duşmanul duşmanului meu este prietenul meu" sau cel puţin aliatul meu temporar. (Mai multe pe această temă, în capitolul 3, „Stratagemele ucigaşe".)

Uneori, aceşti aliaţi pe care nu ştii că-i ai sunt oameni reali, în carne şi oase... Ce bine ar fi dacă l-ar urî pe duşmanul tău/al lor mai mult decât pe tine!

Alteori, aceşti aliaţi neaşteptaţi sunt de natură psihologică.

*Duşmanii concreţi ai duşmanului tău.* Sunt reali şi uşor de depistat. Sunt oameni pe care i-a înfuriat sau care l-au înfuriat. Sunt porniţi să-i vină de hac, sau cel puţin aşa *crede* el... poate pentru că l-ai făcut *tu* să creadă.

Duşmanii reali – concreţi – ai duşmanului tău pot fi stârniţi împotriva lui. Această stratagemă este cunoscută drept „asmuţirea câinilor unul asupra altuia". Situaţia este analogă cu a arunca un singur os la doi câini înfometaţi şi este deosebit de eficientă (şi satisfăcătoare!) când o foloseşti pentru a-ţi determina unul dintre duşmani să-l distrugă pe celălalt (ideal ar fi ca astfel să-şi provoace şi propria distrugere).

Învingătorul dintr-o astfel de luptă va fi slăbit şi, ca atare, mai vulnerabil la atacul tău.

Alteori, îţi poţi neutraliza un duşman convingându-l că a-şi uni forţele cu tine este singura sa modalitate de a-şi învinge duşmanii reali sau imaginari. Aici se includ, desigur, „duşmanii-umbră" pe care-i creezi în mod convenabil, pe care să-i atace în stil Don Quijote, cheltuindu-şi resursele limitate, resurse de care nu va mai dispune când va sosi momentul să-şi adune forţele ca să-ţi respingă „atacul".

Ţi-l faci aliat exagerând puterea şi comploturile duşmanilor săi reali şi imaginari. (Cultele sunt experte în această stratagemă.) Dacă rămâne inert la propunerile tale de „pace", alătură-te duşmanilor săi reali. *În secret*, pe cât posibil.

Duşmanul duşmanului meu este prietenul meu.

*Duşmanii psihologici ai duşmanului tău.* Duşmanii psihologici sunt ceva mai greu de depistat. Ei se află la propriu „în

capul lui", fie că sunt buruienile moştenite ale îngrijorării, fie fantomele paranoiei pe care le târâie după el ca pe un scutec murdar încă din copilărie, fie viţele agăţătoare ale îndoielii şi dezamăgirii pe care i le plantezi cu abilitate în minte cu ajutorul ştiinţei negre.

Spre deosebire de duşmanii reali, fizici, cei psihologici sunt mai puţin tangibili şi deseori imposibil de manevrat. În esenţă, ce e bine pentru duşmanul tău e de obicei rău pentru tine. Invers, ce e rău pentru duşmanul tău este probabil bun pentru tine sau cel puţin poate fi transformat într-un avantaj pentru tine.

Perturbările psihice precum frustrarea, fricile iraţionale şi stresul handicapant, deşi sunt duşmanul tău, sunt, totodată, şi duşmanul duşmanului tău. Descoperirea că unul dintre aceşti duşmani psihologici îţi chinuieşte inamicul îţi va oferi revelaţii cu privire la procesele sale de gândire şi, mai mult, îţi poate furniza modalităţi de atac direct (*cheng*) sau pieziş (*ch'i*).

*Fobiile.* Fiecare dintre noi se teme de ceva. Dumnezeu ştie că există în lume motive de teamă din belşug.

Pe de altă parte, fobiile paralizante sunt pur şi simplu *paralizante* şi atât.

Aceste fobii pot fi declanşate deseori de obiecte inofensive. De exemplu, fobia de şobolani poate fi declanşată „accidental" de o pereche de papuci de casă din blană sau de laba de iepure norocoasă pe care o scoţi din buzunar „cu nevinovăţie".

Figura 9 prezintă câteva fobii frecvent întâlnite.

*Alergia.* În manieră similară, descoperirea că duşmanul tău are o alergie poate să-ţi ofere şi ea o modalitate de atac.

Unele alergii sunt doar sâcâitoare, determinând simptome similare cu ale răcelii, dar totuşi suficient de sâcâitoare ca să-ţi facă rivalul să lipsească de la o şedinţă importantă? Alte alergii pot să provoace sufocare, convulsii şi chiar moartea. (Vezi Figura 10.)

*Drogurile şi medicamentele.* E întotdeauna o bucurie să afli că adversarul tău e dependent de droguri ilegale. Viaţa tocmai a devenit mai uşoară! Alteori descoperi că duşmanul ia medicamente prescrise cu reţetă (şi/sau face abuz de ele). Ce fel(uri) de

medicamente foloseşte? Sunt medicamente pentru o alergie potenţial letală sau cel puţin handicapantă? Sau poate că ia medicamente pentru tulburări psihice precum depresia, tulburarea obsesiv-compulsivă, tulburarea bipolară sau o formă de psihoză majoră.

**CELE MAI FRECVENTE ZOOFOBII**

1. De păianjeni (arahnofobie)
2. De albine şi viespi (albine: apifobie; viespi: sfeksofobie)
3. De reptile (batracofobie)
4. De şerpi (herpetofobie, ofidiofobie)
5. De şoareci (musofobie, murifobie)
6. De câini (chinofobie)
7. De păsări (ornitofobie)
8. De broaşte (batracofobie; vezi „Reptile")
9. De furnici/cai/şobolani (furnici: mirmecofobie; cai: ecvinofobie; şobolani: nu există termen medical) (Russell Ash, *The Top 10 of Everything*, 1997).

**CELE MAI FRECVENTE FOBII ÎN GENERAL**

1. De păianjeni
2. De situaţii sociale sau oameni (antropofobie, sociofobie)
3. De zbor (aerofobie) (frecvenţă considerabil mai mare după 11 septembrie)
4. De spaţii deschise (agorafobie)
5. De spaţii înguste (claustrofobie)
6. De vomă (emetofobie)
7. De înălţimi (acrofobie)
8. De cancer (carcinofobie)
9. De furtuni cu fulgere (brontofobie)
10. De moarte (tanatofobie).

***Figura 9.*** *Cele mai frecvente fobii*

**CELE MAI FRECVENTE ALERGII ALIMENTARE**

1. La alune, nuci, seminţe
2. La fructe de mare/crustacee
3. La lapte (lactate)
4. La grâu
5. La ouă
6. La fructe proaspete (căpşuni etc.)
7. La legume proaspete
8. La brânzeturi (lactate)
9. La drojdie de bere
10. La proteine din soia.

**CELE MAI FRECVENTE ALERGII LA FACTORI DE MEDIU**

1. La acarieni
2. La polen de erbacee
3. La polen de arbori
4. La pisici
5. La câini
6. La cai
7. La mucegai
8. La polen de mesteacăn (vezi „Polen de arbori")
9. La polen de buruieni
10. La propolis.

***Figura 10.*** *Cele mai frecvente alergii*

Ce efecte secundare posibile (şi cu potenţial util!) sunt asociate cu medicamentele sale? Ce se va întâmpla în cazul în care crede că-şi ia medicamentul, dar, de fapt, ia o pastilă de zahăr? Îi va lua şeful transpiraţia şi dezorientarea subită drept semne că a băut la serviciu? Invers, ce s-ar întâmpla dacă, din greşeală, ar lua o doză prea mare de medicament? (**Observaţie**: întrebi cum putem afla informaţii personale de acest fel despre duşmanul nostru?)

În primul rând, oamenilor le place să vorbească despre ei înşişi. (Se cheamă „bombănit" şi „văitat".)

Dacă nu vorbesc direct cu tine, vor vorbi cu unul dintre „agenţii" tăi bine plasaţi.

În al doilea rând, oamenii lasă deseori, fără să vrea, informaţii personale care ne aşteaptă să le găsim în sertarele biroului, în coşul de gunoi (Internetul săracului), în dulăpiorul cu medicamente, pe computerul de la serviciu şi de acasă (după ce aflăm afurisita de parolă!) şi în şirul acela de fişete încuiate din cabinetul psihiatrului lor.

Şi există oricând Internetul.

Într-o lume perfectă stil Gandhi, scapi de duşmani transformându-i în prieteni. (Apropo, Gandhi a fost împuşcat mortal în 1948.)

Într-o lume ceva mai puţin perfectă stil Gandhi, dar totuşi condusă de un dram de raţiune (şi optimism), ameninţi un inamic periculos cu „forţă mortală" şi el dă înapoi.

În lumea reală, nu ajută la mare lucru să aţinteşti pistolul asupra atentatorului cu bombă sinucigaş şi să-l ameninţi: „Stai că trag!"

Avem cu adevărat duşmani.

Ştiinţa neagră nu se ocupă cu confecţionarea de duşmani, dimpotrivă.

Ştiinţa neagră oferă o varietate de mijloace şi metode (majoritatea neviolente) de a scăpa de duşmani. E întotdeauna bine să ai „opţiuni".

Dacă întrebi un adept al ştiinţei negre despre duşmanii săi, îţi va face cu ochiul: „Duşmanii *mei* sunt o specie pe cale de dispariţie!"

***„Iadul înseamnă ceilalţi oameni."***
**Jean-Paul Sartre**

## *Cunoaşte-ţi mediul*

***„Universul nu e un sistem mecanic,***
***ci un concept, o percepţie."***
**Pearsall, *Superimmunity***

Oricare ar fi natura dramelor care se desfăşoară între noi şi cei din jurul nostru, ele se desfăşoară pe un fundal la crearea căruia contribuim. La rândul lui, acest fundal, mediul nostru, contribuie la a ne face ceea ce suntem.

Contribuim cu toţii la lumea din jurul nostru şi, astfel, ajutăm la crearea ei, prin acţiunile pe care le întreprindem şi prin cele pe care nu le întreprindem.

În străvechea scriptură hindusă *Bhagavad-Gita* („Cântul lui Dumnezeu"), Arjuna, cel mai mare războinic al Indiei, se trezeşte în mijlocul unui mare război civil.

Văzându-şi fraţii şi verii, unchii şi profesorii gata să-şi verse sângele în ambele tabere, Arjuna e cuprins subit de o amărăciune atât de mare, încât îşi aruncă armele şi declară: „Nu voi lupta!"

Krişna, conducătorul carului de luptă al lui Arjuna (şi care, întâmplător, era Dumnezeu deghizat), petrece restul textului scripturii explicându-i lui Arjuna că propria lui karma este cea care l-a adus în acest punct dureros al vieţii sale; nu contează dacă Arjuna participă activ sau nu în lupta ce va urma, bătălia tot va avea loc.

Aşadar, mediul contribuie la viaţa noastră, după cum contribuim şi noi la el, atât prin acţiuni, cât şi prin lipsa de acţiune.

Modul în care interacţionăm cu orice mediu dat depinde în mare măsură de felul în care „vedem" lumea – universul – în general. Iar felul în care vedem lumea le spune altora mai multe despre noi decât despre natura reală a lumii.

***„Universul ce te înconjoară dezvăluie la ce te concentrezi."***
**Linn, *What Your Face Reveals***

Unii oameni consideră că Universul este „nedrept". Zarurile celeste sunt măsluite în defavoarea lor. Aceşti oameni jură că Universul i-a ales anume ca să-i chinuiască. Alţii percep un univers plin de posibilităţi. Faptul că, dintre aceste posibilităţi, cele mai valoroase sunt totodată şi cele care-i pun cel mai mult la încercare (adică mai periculoase) nu face decât să ajute la delimitarea celor cu privire ageră de cei orbi.

În mod similar, oamenii interacţionează, iar felul în care o fac spune foarte multe despre ei. Oamenii reacţionează şi interacţionează diferit în funcţie de mediul concret.

Ştiu ce-ţi spui: „A, nu, eu sunt acelaşi indiferent cu cine vorbesc, indiferent în ce situaţie mă aflu!"

He-he-he!

Ai auzit vreodată de „efectul privitorului"?

Cercetările au demonstrat în repetate rânduri că, atunci când suntem martori la un accident sau la o infracțiune, e mai probabil să ne implicăm și să ajutăm dacă nu există și alți martori.

Pe de altă parte, dacă ne aflăm într-o mulțime, e mai puțin probabil să vorbim sau să încercăm să ajutăm activ, pentru că ne așteptăm ca alt om din mulțime să fie acela care va lua măsuri și va ajuta. Faptul că suntem „pierduți" în mulțimea fără chip ne face să simțim mai puțină responsabilitate personală (adică vinovăție), determinându-ne să credem că vom fi ridiculizați mai puțin pentru că n-am ajutat decât dacă am fi fost singura persoană care putea să ajute.

Studiile de acest fel dovedesc că acționăm într-adevăr diferit, în funcție de mediu, în acest caz, în funcție de numărul oamenilor care împărtășesc cu noi acel mediu (acea situație).

De asemenea, este important să ne dăm seama că oamenii reacționează într-un fel când vorbești cu ei între patru ochi și în alt fel când îi abordezi într-o situație socială aglomerată.

Spre exemplu, un om de afaceri ar putea să se simtă mai în siguranță să-ți ia în derâdere propunerea dacă i-o avansezi dimineața, când stă la masa de lucru mare, ornamentată, din biroul lui încăpător, decât dacă i-ai face aceeași „ofertă pe care n-o poți refuza" într-o parcare subterană pustie, slab luminată, noaptea târziu.

Indiferent dacă e vorba de bătut prietenește pe spate sau de înjunghiat pe la spate, când ai de-a face cu alții, fie ei rude, prieteni sau inamici periculoși, e important de fiecare dată să iei în calcul „când", „unde" și „cât de mulți", altfel spus, mediul.

Mediul fie ne furnizează putere, fie ne secătuiește energia. Asta depinde, într-o mare măsură, de felul pozitiv sau negativ în care se raportează la el oamenii aflați în acel mediu.

Astfel, ne trezim deseori blestemați cu prieteni și membri ai familiei miopi sau voitori de bine, dornici să ne pună răbdarea la încercare și să ne secătuiască resursele.

Pe de altă parte, ne trezim binecuvântați cu dușmani proști, ale căror greșeli nu fac decât să ne deschidă calea pentru noi posibilități nesfârșite de a ne exercita știința neagră.

### *Mediul familial*

Când Universul nu te atacă direct, o face prin cei pe care-i iubești. Poți să-ți alegi prietenii, dar nu și familia. Și dacă nu te cheamă Michael Corleone, nu poți nici să-ți omori rudele cu spărgătorul de gheață. Așa că rămâi cu ele pe cap.

Dacă tot vorbim despre *Nașul*, mai ții minte cum l-au atras în capcană pe Sonny dușmanii lui Corleone, sunându-l ca să-i spună că soră-sa mănâncă din nou bătaie de la soțul ei cel abuzator, care-și vânduse sufletul duplicitar dușmanilor clanului Corleone?

(Citește cartea, închiriază DVD-ul cu *Nașul*. Ambele sunt materiale de studiu excelente cu privire la știința neagră. Și, orice-ai face, nu înfuria niciodată un Mario Puzo!)

De la cultura siciliană trecem la cultura asiatică, în care realizările și/sau dizgrația unui singur membru al familiei se reflectă asupra întregii familii.

Uneori, un singur măr putred le strică într-adevăr pe toate celelalte. Îți spune ceva numele Billy Carter?* Fie că-ți place, fie că nu, suntem împletiți strâns – sau *legați cu lanțuri*, oare? – cu familia noastră.

Pentru unii, verigile acelor lanțuri sunt de aur, făurite din iubire, încredere și devotament față de tradiția familiei, genul de iubire frățească ce poate să insufle sentimentul valorii personale și chiar vise imperialiste.

În epopeea indiană *Mahabharata* (din care face parte *Bhagavad-Gita*), Arjuna și frații lui reușesc să câștige un regat rămânând uniți și la bine, și la rău. Hannibal și fratele lui au avut succes cu hărțuirea romanilor ani la rând, până când fratele lui Hannibal a fost omorât. Ginghis Han și fiii lui s-au descurcat foarte bine, la fel și Mattathias macabeul și băieții lui.

Pe de altă parte, mai e și Shaka Zulu. Între 1816 și 1826, Shaka Zulu și-a construit un imperiu de mărimea Franței pe teritoriul sălbatic al Africii de Sud. A reușit aceasta creând mai întâi o armată de războinici profesioniști cum nu se mai văzuse vreodată în sudul Africii. După aceea, a fost suficient să urmeze *dictonul dovedit al cuceritorului*:

* Fratele mai mic al fostului președinte american Jimmy Carter, implicat în numeroase scandaluri și cu o foarte proastă reputație (*n. tr.*).

„Răsplăteşte-i pe toţi cei suficient de înţelepţi ca să ţi se alăture, zdrobeşte-i complet pe toţi cei care ţi se opun şi fă-o într-un mod atât de sălbatic încât să le piară curajul tuturor celor care ar putea visa să se opună vreriitale."

Înarmat cu suliţa cu două tăişuri a tacticii şi terorii, Shaka a reuşit, în scurt timp, să unească sub flamura lui numeroasele triburi din regiune.

Se speculează că Shaka Zulu, strateg strălucit, ar fi putut cuceri, în cele din urmă, toată Africa dacă n-ar fi trecut cu vederea un mic fapt: fratele său vitreg şi mama sa vitregă erau chiar mai nemiloşi decât el!

Shaka Zulu a fost înjunghiat pe la spate, la propriu, de familia sa.

Aşa că nu te agita dacă familia ta seamănă mai mult cu cea a lui Norman Bates decât cu a lui Norman Rockwell. Până şi Biblia e plină de exemple excelente de tipuri de familii şi „valori familiale" de care mai bine te lipseşti:

- Cain şi Abel;
- Avram, care i-o oferă faraonului pe soţia lui, Sarai (Geneza 12);
- Lot (fratele lui Avram), care-şi oferă fiicele bărbaţilor ciudaţi din Sodoma... bărbaţi *foarte* ciudaţi;
- Fiicele lui Lot, care-i „mulţumesc" tatălui lor îmbătându-l şi seducându-l... *două nopţi la rând!* (Geneza 19);
- Judecătorul Iefta, care-şi foloseşte fiica drept jertfă umană (Judecătorii 11);
- Dalila, iubirea vieţii judecătorului Samson, care-l vinde duşmanilor săi (Judecătorii 16);
- Ionatan, fiul regelui Saul, care-şi trădează propriul tată pentru că iubirea prinţului faţă de conducătorul rebel David „o depăşea pe cea pentru femei"... hm... (2 Samuel 2);
- Mai târziu, *regele* David pune la cale moartea războinicului său Uria, ca să intre în odaia de culcare a soţiei acestuia, Batşeba;
- Aşa tată, aşa fiu: Amnon, fiul regelui David, îşi violează sora, pe Tamar, şi este la rândul lui prins în ambuscadă şi omorât de fratele său, Absalom (2 Samuel 13)..

Adu-ţi aminte din *The Black Science* că fiecare om de pe Pământ este legat de toţi ceilalţi în interval de „şase grade de separare". Aşadar, o strategie pentru a ne apropia de un duşman lunecos şi care se ţine izolat constă în a-i viza pe oamenii din jurul său (Lung şi Prowant, 2001:45).

Drept urmare, trebuie să ne păzim constant – şi să-i păzim pe cei din jur –, ca să ne asigurăm că duşmanul nostru nu foloseşte tocmai această stratagemă. Din păcate, oamenii cei mai apropiaţi sunt uneori cel mai mare dezavantaj al nostru.

Cineva drag are probleme, ne sună cuprins de panică, iar noi lăsăm totul baltă ca să-i venim imediat în ajutor. Desigur, acel „totul" pe care-l „lăsăm baltă" e tocmai ceea ce duşmanul nostru aşteaptă să „culeagă"... tocmai de aceea a creat, cu măiestrie, o situaţie de criză pentru persoana dragă nouă!

Indiferent dacă este vorba despre familia de origine (părinţi, fraţi şi surori, veri prin alianţă) sau familia pe care ne-o creăm ca adulţi (adică soţia şi copiii noştri), trebuie să fim mereu vigilenţi la încercările inamicului de a ne face rău prin intermediul rudelor.

Nu vreau să jignesc, dar cât de multă încredere poţi avea cu adevărat în cei care-ţi sunt cel mai apropiaţi? Ce ştii, la drept vorbind, despre noul iubit al surorii tale? Şi cât de mari sunt datoriile neghiobului de frate-tău la agentul de pariuri?

Nu uita că, dacă „sângele apă nu se face"... nici una, nici alta nu se face *aur*. Un cuvânt: *Fredo* Corleone.

Nu spun că, uneori, a fi apropiat de rudele tale nu e un avantaj. Ştii să spui *nepotism*?

Desigur, unii ar putea argumenta că există şi familii cu legături prea apropiate:

> Madama unui bordel găseşte la uşă un băieţel care-i întinde un borcan plin cu monede.
> – Vreau o curvă cu o boală venerică, o informează băiatul pe madama uluită.
> – De ce să vrei o curvă cu o boală venerică? se bâlbâie ea.
> – Pentru că, dacă mă aleg cu o boală venerică, o ia şi sora mea mai mică. Dacă sora mea mai mică se alege cu o boală venerică, tata o ia şi el. Dacă tata ia

o boală venerică, atunci o ia şi mama. Dacă mama ia o boală venerică, o ia şi poştaşul... şi el e ticălosul care mi-a călcat câinele!

(**Atenţie!** Expresia „valorile familiei" a devenit unul dintre cei mai manipulativi termeni din limbaj şi, la fel ca toţi termenii posibil manipulativi, poate fi manipulată foarte uşor, dându-i-se conotaţii complet diferite, în funcţie de planurile vrăjitorului care o foloseşte la invocaţii.)

Spre exemplu, care e probabilitatea ca definiţia pe care o dai valorilor familiei să fie aceeaşi cu definiţia unei mame religioase din Orientul Mijlociu a cărei concepţie despre valorile familiei include educarea copiilor în a-l venera pe Dumnezeu purtând lenjerie din explozibil C-4?

Aşa că, atunci când politicianul care-şi urmăreşte propriile interese, preotul care salivează sau un psihopat oarecare predică valorile familiei, nu presupune automat că se referă la familia ta sau la valorile tale.

Charlie Manson* n-a avut şi el ceva numit „familie"? (Vezi „Sclavia verbală", în capitolul 5.)

Vorbind de „familii-surogat", duşmanul poate să te atace şi te va ataca prin intermediul oricărei familii-surogat pe care o ai. Aici sunt incluse cercul tău de prieteni, gruparea religioasă căreia îi aparţii, precum şi orice frăţie sau club social din care faci parte, de la loja francmasonică până la partenerii de pocher de vineri seara.

Rudele noastre adevărate ne înconjoară, ne apără şi ne protejează de lumea cea crudă. Ne oferă îmbrăţişări şi ne fac să avem o părere mai bună despre noi înşine. Tocmai de aceea, cuvintele şi frazele rostite pe un ton ca torsul pisicii, precum „frate" şi „Suntem o familie!", trec atât de uşor dincolo de paranoia noastră, direct la portofel.

Unul dintre cele mai importante puncte de atracţie ale cultelor şi bandelor constă în faptul că ne oferă familii-surogat, fie ca să-i înlocuiască pe cei dragi pe care i-am pierdut, fie ca să ne ofere familia de vis pe care ne-am dorit-o dintotdeauna. Tocmai de aceea, liderilor de cult le place să li se spună „tată" sau „mamă",

* Creatorul aşa-numitului cult „Familia Manson", condamnat pentru multiple infracţiuni şi crime, în care şi-a implicat şi adepţii (*n. tr.*).

iar celorlalţi convertiţi, „frate" sau „soră". Sectele sunt o mare „familie" fericită... atât timp cât talerul de chetă se umple mereu.

Experţii în anihilarea minţii (ex. escroci care profită de încrederea acordată, recrutanţi de sectă) se pricep de minune să ne anticipeze nevoia de a avea o familie şi ne ies în cale exact în momentul potrivit, cu discursul potrivit, ca să ne capteze atenţia şi să ne exploateze trăirile afective.

Spre exemplu, suntem deosebit de vulnerabili în faţa şarlatanilor religioşi care ne consolează imediat după pierderea cuiva drag. Oamenii vârstnici care şi-au pierdut recent soţul sau soţia sunt vizaţi în mod special. Dar nu numai vârstnicii sunt susceptibili la aşa ceva. Adulţii tineri, care urmează să taie în sfârşit cordonul ombilical şi să pornească pe cont propriu într-o lume intimidatoare, sunt candidaţi foarte buni pentru agenţii de recrutare religioşi care le promit o familie nouă.

Desigur, surprinderea duşmanului într-un moment atât de vulnerabil (fie în urma unei pierderi survenite în mod natural, fie în urma unei crize la care am contribuit) înseamnă că este susceptibil la această abordare, ceea ce ne deschide noi posibilităţi de a-i străpunge mecanismele de apărare.

## *Mediul social*

***„Maeştrii budismului zen ştiu de mii de ani: pielea omenească nu ne separă de restul mediului, ci ne lipeşte de el."***
**Barash, *Beloved Enemies***

De la vecinii, colegii de serviciu, amicii şi asociaţii tăi, până la vânzătorul cu coşuri pe faţă de la băcănia din colţ, absolut oricare dintre oamenii cu care interacţionezi în orice zi dată poate fi „cooptat" de duşmanul tău.

Şi oricare dintre aceşti oameni poate să nutrească la rândul său nemulţumiri şi planuri ascunse, pe care nu le bănuim. Citeşte „Butoiul de Amontillado" de Edgar Allan Poe (1846).

Cât de bine îţi cunoşti vecinii? Personalităţile psihopate – ucigaşi în serie şi terorişti din Orientul Mijlociu – sunt vecini perfecţi („Era o persoană foarte liniştită, îşi vedea tot timpul de ale lui..."). E un tip religios? Religios în sensul „bingo la biserică o dată pe săptămână" sau în sensul „bombardează clinicile de avort"?

Dar colegii de lucru? Cât de bine îi cunoşti de fapt? Apar undeva în CV-ul lor cuvintele *nebun*, *Prozac* sau *nemulţumit*? A fost concediat recent vreunul dintre colegii tăi instabili? Şi cum e cu colega aceea care tocmai s-a despărţit de prietenul ei obsesiv de gelos, consumator de cocaină şi mare iubitor al armelor de foc? Ai face bine să speri că ordinul de interdicţie obţinut de ea e scris pe Kevlar!

Îţi vrea cineva postul? (**Indiciu**: *tu* îţi pierzi postul, *eu* sunt promovat şi cumnatul *meu* cel leneş capătă în sfârşit un post – al *tău*.)

Cât de dependent eşti de locul de muncă pe care-l ai? Pierderea subită şi neaşteptată a serviciului te-ar distruge financiar?

Nicio şansă să fii concediat? Şi dacă locul în care munceşti ar fi dispărea... într-un incendiu, de pildă? Te-ar face asta vulnerabil? Ar fi posibil ca un astfel de „accident" să sporească şansele de a te gândi serios mâine la o ofertă la care nu te-ai fi gândit de două ori ieri?

Şi cum e cu „oamenii insignifianţi"?

De prea multe ori, nu ne facem timp să ne „uităm" cu adevărat la oamenii din jurul nostru, mai ales la cei insignifianţi, acei indivizi fără chip care ne pun cumpărăturile în pungi, ne parchează maşina, ne preiau hainele la curăţătorie şi chiar ne supraveghează copiii.

Ca urmare, nu „vedem" nimic din „indiciile" oferite de ei – transpiraţiile şi bâlbâielile cu cauze subconştiente, indiciile verbale şi nonverbale care ne-ar alerta – ar trebui să ne alerteze! – cu privire la trădarea lor.

Ce ştii, de fapt, despre noua dădacă, doică sau educatoare de la cămin? În definitiv, îi încredinţezi cea mai mare comoară a ta.

Dar valetul căruia tocmai i-ai dat cheile maşinii tale? Ar putea fi convins, prin mită sau ameninţare, să planteze un dispozitiv de ascultare, droguri ilegale sau dovezi ADN în maşina ta? (Hei, dacă i s-a putut întâmpla bietului O.J. Simpson...)

Dar funcţionara de la ghişeul băncii? Secretara din cabinetul medicului? Jav... doamna cu gură spurcată de la Ministerul Transporturilor?

Ce informații personale sau financiare despre tine ar putea transmite dușmanilor tăi oricare dintre acești oameni insignifianți? Fie pentru că te urăsc și ei, fie pentru că au fost obligați să aleagă între siguranța ta și siguranța viitoare a familiei lor?

Dar Guvernul țării tale? Ai încredere în el?

Se poate să ai încredere în conceptul abstract de „guvern", dar din milioanele de lucrători guvernamentali, pe câți îi cunoști personal? Oricare dintre ei ar putea să te aibă în vizor, țintă a răzbunării lor personale, cu degetul pregătit pe butonul „ștergere" al identității și al securității tale financiare.

Și mai rău, birocrația guvernamentală te-ar putea viza, la modul impersonal, pentru anihilare, doar pentru că te afli în locul (adică mediul) nepotrivit în momentul nepotrivit.

Mai bine dușmanul pe care-l cunoști decât dușmanul pe care nu-l cunoști. Chiar poți avea încredere că Guvernul va acționa în interesul tău?

# Capitolul 2

## *Putere la discreţie*

Armaghedonul s-a produs şi te numeri printre „norocoşii" rămaşi în viaţă. Eşti ghemuit într-un subsol pe jumătate dărâmat de bombe, cu soţia ta şi cu cei doi copii mici şi o conservă de fasole.

Cine mănâncă fasolea?

Probabil că ai fost învăţat să faci alegerea nobilă, să faci ce ar face un om cumsecade: rabzi de foame şi dai ultima conservă de fasole soţiei şi copiilor înfometaţi.

Ei bine, de cealaltă parte a uşii baricadate se află o mulţime de indivizi răi care speră că aşa vei răspunde, fiindcă acum tu – presupusul protector al micului tău trib – îţi vei pierde puterile şi, când ajungi prea slăbit ca să te împotriveşti, lupii vor da năvală înăuntru – şi cei cu patru picioare, şi cei cu două – şi te vor omorî, îţi vor viola soţia şi pe urmă îţi vor *mânca odraslele*!

Toate astea fiindcă nu ai fost suficient de puternic – suficient de nemilos – ca să faci din capul locului ce trebuia făcut: *să te hrăneşti întâi pe tine, ca să capeţi putere*. Numai atunci le vei fi de folos celorlalţi.

Desigur, ăsta e cel mai rău scenariu. Chiar şi aşa, el serveşte la ilustrarea faptului că facem greşeli similare în fiecare zi, facem ceea ce aşteaptă din partea noastră Societatea, ceea ce am fost învăţaţi că face un om bun, ne sacrificăm nevoile şi ocaziile prielnice pentru că am fost învăţaţi că sacrificiul este nobil.

Acest gen de falsă smerenie nu face decât să ne şubrezească. Mai rău chiar, îi *pune în pericol* pe alţii, care contează pe noi să luăm deciziile grele... să mâncăm ultima conservă de fasole, să rămânem puternici şi să nu lăsăm lupii să se apropie de uşă.

Experţii în anihilarea minţii nu contenesc să ne ceară să facem sacrificii de dragul lui Dumnezeu şi al ţării. Citeşte *The Ego and Its Own*, de Max Stirner.

De prea multe ori, prietenii, rudele şi persoanele iubite, plini de intenţii bune, ne conving să renunţăm la demersuri de dezvoltare personală, „lucruri egoiste" cum ar fi să slăbim, să demisionăm din locul de muncă fără niciun viitor şi să ne reluăm studiile. E de mirare că aceste relaţii sunt numite „toxice"?

Misiunea numărul unu constă în a avea grijă de persoana numărul unu, autoprotecţia. Nu suntem de folos nimănui decât dacă ne rânduim mai întâi propria casă. Nu-i putem ajuta pe alţii decât dacă ne întărim întâi pe noi înşine. Nu ajută nimănui cu nimic dacă *tu* te îneci în timp ce încerci să salvezi de la înec alt înotător.

Citeşte *The Onion Field*, de Joseph Wambaugh.

## *Cele cinci tipuri de personalitate după Getty*

Miliardarul J. Paul Getty (1892 – 1976), care a făcut din descifrarea oamenilor „treaba" sa, a identificat cinci tipuri de personalitate care ies la suprafaţă ori de câte ori oamenii se confruntă cu dificultăţi şi adversităţi.

1. *Neajutoraţii*, cei care stau locului, paralizaţi, copleşiţi de năvala întâmplărilor neprevăzute.
2. *Laşii*, cei gata să fugă sau să se predea imediat ce lucrurile încep să meargă prost.
3. *Agitaţii*, care dau din mâini şi lovesc orbeşte, fără eficienţă, irosind resurse preţioase. (Uneori, agitaţii au noroc şi, din întâmplare, izbândesc. Din păcate, succesele întâmplătoare de acest fel nu fac decât să le alimenteze credinţa că superstiţia conduce viaţa, nu prevederea şi sudoarea.)
4. *Astupătorii de găuri*, luptători defensivi care rezolvă problemele pe măsură ce apar. Deşi reacţionează corect şi chiar eficient pe termen lung, ei trebuie mereu să „vină din urmă", pentru că reacţionează abia *după* ce problema s-a manifestat pe deplin. (**Observaţie**: acest lucru este contrar sfatului oferit de Sun Tzu, de *Tao Te Ching*, de Machiavelli şi de oricare alt strateg de valoare; ei ştiu cu toţii să se ocupe de problemele mărunte– duşmanii mărunţi – *înainte* să se transforme în probleme mari – duşmani mari.)

5. *Adevăraţii lideri*, pe de altă parte, se ocupă de problemele mărunte înainte să se transforme în probleme mari – duşmani mari. Atacaţi, adevăraţii lideri contraatacă decisiv şi eficient. Ei ştiu că „atacul e cea mai bună apărare".

Fiecare dintre noi se încadrează într-unul din cele cinci tipuri descrise de Getty. Deşi, teoretic, e posibil să ieşim din tipar şi să manifestăm oricare dintre reacţiile de mai sus, miezul personalităţii noastre – stilul nostru fundamental de a ne confrunta cu viaţa – este construit în jurul uneia dintre aceste reacţii previzibile.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru *duşmanul* nostru.

## *Fugă sau luptă?*

Când se confruntă cu o ameninţare, fizică sau psihică, reală sau imaginară, oamenii reacţionează într-unul din următoarele patru moduri: retragere, supunere, căutarea iubirii sau căutarea puterii.

### *Retragerea*

Fugim. Când nu putem fugi fizic, ne retragem psihicul şi simţurile, ca o ţestoasă care intră în carapace sau un struţ care-şi îngroapă capul în nisip. (**Observaţie**: retragerea ţestoasei în carapace este o strategie de apărare eficientă, care-i permite să aştepte până când îşi poate învinge duşmanul.)

Ascunsul cu capul în nisip, pe de altă parte, la figurat sau la propriu, nu intră în categoria strategiilor bune. Ca să citez replica preferată a lui Carolyn Shumway din *The Black Science*: „Chiar dacă-ţi îngropi capul în nisip, tot te alegi cu fundul tăbăcit!" (Lung şi Prowant, 2001:171) De aici, diferenţa dintre „retragerea strategică" şi... fuga cu călcâiele sfârâind!

### *Supunerea*

Incapabili să fugim, capitulăm. Ne supunem unei „Autorităţi superioare" şi, în acelaşi timp, încercăm să „ne facem mici". În speranţa că tiranul nu se va lega de noi, „ne conformăm de dragul bunei înţelegeri". Uneori chiar îl ajutăm pe tiran să se lege de

alții, ca să nu se lege de noi. Supuși la destulă presiune, pupăm în fund.

### *Căutarea iubirii*

La modul ideal, fiecare dintre noi ar trebui să fie capabil să se „izoleze" de lumea cea crudă înconjurându-se cu oameni care-l iubesc și-l respectă cu adevărat.

Când reușim, suntem binecuvântați cu familie, prieteni și dragoste adevărată, aliați care ne oferă sentimentul de securitate izvorât din existența unei rețele de sprijin puternice, de încredere.

Când nu reușim să găsim iubirea și respectul autentice, sfârșim prin a căuta iubirea în cele mai nepotrivite locuri – culte, bande și relații toxice.

### *Căutarea puterii*

Primele trei mecanisme – retragerea, supunerea și căutarea iubirii – sunt simple căi de a căuta puterea de a ne controla viața.

În primul rând, *putere* nu e un cuvânt obscen. E firesc să vrei să controlezi o situație. Începând de la naștere, ne luptăm mereu să dobândim putere – asupra noastră înșine (ex. a învăța să mergem) și asupra mediului (ex. când și încotro să mergem). Ulterior, urmărim să obținem putere asupra dușmanilor. E un impuls firesc, se află în ADN-ul nostru. În asta *constă* ADN-ul nostru. Cu cât exercităm mai multă putere asupra noastră înșine și asupra mediului, cu atât avem șanse mai mari de a supraviețui suficient de mult pentru a ne transmite unei noi generații ADN-ul.

Ai auzit vreodată de supraviețuirea celui mai apt? Adaptează-te sau mori? Invers, și ca de obicei, „societatea" își dă toată silința să snopească în bătaie acest impuls firesc și să-l învingă.

Astfel, am fost învățați cu toții să negăm orice gând de *putere* personală. Liderii politici și religioși ne-au învățat asta, fiindcă puterea de a gândi independent – prima și cea mai importantă dintre puteri! – înseamnă că nu vom mai avea nevoie să gândească ei în locul nostru.

Când ne avertizează că „puterea corupe, iar puterea absolută corupe absolut", asta înseamnă doar că s-au înspăimântat singuri uitându-se prea atent în oglindă (vezi *Cele trei comori*).

În plus, „puterea de a alege" n-ar trebui să însemne şi puterea de a alege dacă vrem sau nu să ne lăsăm corupţi? Unii oameni ar putea alege să fie ticăloşi. Iar asta ar fi o modalitate perfectă de a descoperi cine este „sfânt" autentic şi cine e oricum, numai sfânt nu.

Gândeşte-te câţi indivizi însetaţi de putere, dar în rest nulităţi neputincioase n-ar fi ajuns în niciun caz să fie cunoscuţi în lume dacă n-ar fi apărut Hitler şi nu le-ar fi oferit un post. (Vezi „Mituirea", în capitolul 3.)

Însă fără putere – fie şi doar puterea de a gândi independent –, dispunem de alegeri mai limitate. Şi, de prea multe ori, cei care deţin puterea fac alegerile în locul nostru.

De multe ori, fugim de ideea de *putere* fiindcă echivalăm posesia puterii cu *responsabilitatea*. Nici unul dintre noi nu vrea să fie cel care rămâne cu cartoful fierbinte în mână, persoana pe care se dă vina când totul se năruie.

Cum vrei. N-ai curaj, n-ai parte de glorie.

Viaţa nu înseamnă asumarea riscurilor, ci asumarea controlului. Desigur, uneori trebuie să fii dispus să-ţi asumi un risc ca să obţii controlul!

## *Cele cinci tipuri de putere*

Puterea este definită corect ca fiind „posibilitatea ca un actor dintr-o relaţie socială să se afle în postura de a-şi îndeplini voinţa, în ciuda împotrivirii" (Ashley şi Orenstein, 1990).

Ştiinţa neagră defineşte *puterea* drept capacitatea de a obţine ceea ce vrei, de a-ţi exercita *voinţa*.

Friedrich Nietzsche (1844 - 1900) a afirmat că toţi oamenii au în ei imboldul *creator* înnăscut pe care el l-a numit „voinţa de putere".

Această voinţă de putere ne îndeamnă să devenim mai mult decât suntem în prezent, să testăm limitele, să împingem zidurile – oricât de liniştitoare ar putea părea acele ziduri la prima vedere –, să căutăm puterea, întâi asupra noastră înşine, iar apoi asupra Universului.

Când simţim o nemulţumire vagă (şi uneori nu tocmai vagă) faţă de noi înşine, ea se datorează faptului că negăm acest imbold

instinctiv din noi. Altfel spus, nu ne ridicăm la înălţimea potenţialului nostru.

Am arătat deja că fiinţele umane îşi folosesc creierul cu o eficienţă de 10%. Un alt mod de a exprima această idee este acela de a spune că mult prea mulţi dintre noi ne folosim viaţa eficient doar în proporţie de 10%. E o veste proastă pentru tine dacă te numeri printre aceşti oameni.

Pe de altă parte, e şi o veste bună, fiindcă sunt şanse mari ca duşmanul tău să se numere şi el printre aceşti oameni.

Nietzsche mai spune că puterea şi plăcerea sunt legate inextricabil între ele. Puterea ne aduce plăcere. Plăcerea, la rândul ei, ne dă un sentiment de putere. Uită-te la viaţa ta. Când activezi la capacitate maximă, te simţi „puternic", ca şi cum n-ai putea face nicio greşeală.

Sportivii numesc acest sentiment „euforie": acţionezi perfect, anii de studiu şi truda sunt, în sfârşit, recompensate. Nu uita: norocul favorizează mintea pregătită.

De unde-şi extrage duşmanul tău puterea? Dintr-o rezervă internă de stimă de sine şi încredere în sine autentice sau doar din uniforma pe care o poartă? (Vezi „Puterea falsă a funcţiei", în acest capitol.)

Ce-i aduce plăcere duşmanului tău?

Poţi să-l „influenţezi" oferindu-i mai mult din plăcerea sa preferată sau ameninţând să-i blochezi accesul la sursa de plăcere?

Ce convenabil pentru tine dacă „plăcerea" preferată a inamicului tău este considerată „tabu" de standardele actuale ale societăţii! (Vezi „Şantajul", în capitolul 3.)

Unde dă fuga duşmanul tău când se simte „lipsit de putere"? La Biblie, sau la sticlă? La preot, sau la prostituată? Când temelia puterii sale este ameninţată, se grăbeşte să-şi ia pistolul, sau s-o ia la sănătoasa?

Nu uita că Sun Tzu ne învaţă să-i lăsăm mereu duşmanului o cale de scăpare... chiar dacă o facem doar pentru a-l putea prinde mai bine în capcana unei ambuscade, ceva mai încolo! Ceea ce omul inferior caută în alţii – inclusiv puterea! –, omul superior caută în sine însuşi.

Cele cinci tipuri fundamentale de putere sunt puterea prin dragoste şi respect, puterea bomboanei, puterea băţului, puterea expertului şi puterea funcţiei.

### *Puterea prin dragoste şi respect*

Această putere depinde de cât de mult te plac alţii. Este o putere autentică, oferită de oamenii care ţin la tine, te sprijină şi te urmează din dragoste şi loialitate, nu de cei care te pupă-n fund pentru propriul lor câştig şi/sau din frică.

(**Observaţie**: întrebat ce e mai bine pentru un principe, să fie iubit sau să fie temut, Machiavelli a răspuns că e mai *sigur* să fie *temut*, fiindcă, pe termen lung, asta-i oferă principelui mai multă siguranţă. Machiavelli ne-a amintit, de asemenea, că există o mare diferenţă între a fi temut şi a fi detestat [Machiavelli, 1532:XVIII].)

### *Puterea bomboanei*

Puterea bomboanei (numită şi „puterea recompensei") derivă din capacitatea ta de a-i manipula pe alţii împărţind recompense. Exercitând acest fel de putere, controlezi „bomboana".

Exemplu: sectele oferă dragoste şi o „familie".

### *Puterea băţului*

Puterea băţului (numită şi „puterea coerciţiei") vine din disponibilitatea de a flutura „băţul", de a-i ameninţa şi pedepsi pe alţii, din capacitatea de a pune biciul pe ei.

Exemplu: liderul de cult refuză să-ţi ofere „iubire" până când începi să mărşăluieşti în cadenţă alături de restul „aleşilor" (Vezi „Meşteşugul cultului", în *The Black Science*).

Uneori, băţul e pur şi simplu o informaţie cu care ameninţi altă persoană. (Vezi „Şantajul", în capitolul 3.) Alteori trebuie să recurgi la un „băţ" mai concret. (Vezi „Tiranizarea", în capitolul 3.)

### *Puterea expertului*

Puterea expertului vine din aptitudinile tale speciale, din abilităţile unice sau din informaţiile speciale pe care le-ai dobândit sau pe care poţi pune mâna. Într-o situaţie de criză – una

apărută în mod firesc sau o criză pe care ai confecționat-o tu –, priceperea ta aparte (aptitudinile speciale și/sau informațiile) este brusc foarte cerută, iar tu accepți „cu modestie" ceea ce ți se cuvine.

„Liderul" care ia măsuri într-un moment de haos, având planul cel mai potrivit (priceperea și/sau mijloacele) pentru a pune capăt „nebuniei", intră în această categorie.

Spionul ninja și brokerul de pe Wall Street care face uz de informații privilegiate pot să intre și ei în această categorie atunci când obțin, indiferent prin ce mijloace, informații prețioase care le pot conferi putere asupra altora și/sau influență asupra evenimentelor (ex. rezultatul unei bătălii).

De multe ori, persoana care deține acest tip de informații specializate devine „puterea din spatele tronului". Ai auzit vreodată de Martin Bormann (1900 – ?)*?

În vremurile medievale, măscăriciul de la curte era adesea cel mai informat om din regat, deoarece – crezându-l prost – toți vorbeau fără fereală în fața lui. Citește *Eu, Claudius împărat* de Robert Graves (1895 – 1985).

### *Puterea funcției*

Puterea funcției derivă din dreptul recunoscut și acceptat al unei persoane de a da ordine și a adresa cerințe altor oameni.

Spre exemplu, suntem cu toții de acord că polițiștii au puterea de a aresta și că președintele are puterea de a declara război. Funcția și rangul pe care-l dețin – și consimțământul nostru – le conferă puterea.

Așadar, puterea funcției depinde de alții și provine de la alții care „ți se supun", deoarece cred că au datoria și/sau obligația de a-ți recunoaște poziția în ierarhia socială.

Există însă două variante foarte diferite ale puterii funcției:

*Puterea legitimă a funcției.* Această putere derivă din faptul că ai „câștigat" o funcție, fie printr-un proces de alegere, fie prin aclamare generală după ce „pui mâna" pe putere, fie și cu binecuvântarea maselor.

Iulius Cezar intră în această categorie, dar la fel și Hitler, ambii au „pus mâna" pe putere în „vremuri tulburi", *aproape fără*

* Oficial nazist care a ocupat funcția de secretar al lui Hitler. Se presupune că a murit în 1945, dar acest lucru a rămas neconfirmat (*n. tr.*).

*împotrivire* din partea maselor, fiindcă la acea vreme au fost prezentaţi ca „mântuitori" (sau, cel puţin, ca răul mai mic).

(**Observaţie**: în acest context, „legitim" înseamnă pur şi simplu capacitatea de a obţine puterea şi de a o păstra.)

*Puterea falsă a funcţiei.* Pe de altă parte, puterea falsă a funcţiei derivă din simpla purtare a unei uniforme. Uniforma poate fi orice, de la o uniformă militară, de Poliţie sau de paznic propriu-zisă, până la tichia aceea caraghioasă pe care-ţi impune să o porţi cultul din care faci parte, de la tatuajul specific bandei până la atotputernica ştampilă de birocrat pe care o fluturi de parcă ar fi coasa Morţii!

Nu confunda niciodată funcţia cu puterea. Mitologia ne spune că Lucifer avea putere... dar oare aşa să fi fost? Avea o funcţie în Rai. Însă „puterea" pe care o exercita îi putea fi luată – şi chiar a fost! –, după bunul plac al şefului lui schizofrenic şi refulat sexual.

Uneori zău că e mai bine să domneşti în Iad.

Puterea care depinde de maşina pe care o conduci, de cheia cu care descui uşa, de uniforma pe care o porţi sau de biroul la care te aşază *ei* nu face nici cât o ceapă degerată, fiindcă *ei* ţi-o pot lua oricând.

# Capitolul 3

## *Stratagemele ucigaşe*

La prima vedere, sarcina studierii tuturor metodelor străvechi şi moderne de control al minţii pare imposibilă, ca să nu mai vorbim de deprinderea lor la perfecţie.

Mai mult, se pare că manipularea minţii, în vechime şi în prezent, în Orient şi-n Occident, n-are capăt.

Şi nici nu se va întâmpla prea curând să rămânem fără „genii", adepţi ai ştiinţei negre, care să merite studiaţi.

Nu te lăsa intimidat.

La drept vorbind, indiferent dacă sunt extrase dintr-un manuscris tibetan recent dezgropat sau descărcate chiar azi de pe Internet, indiferent dacă sunt incantaţiile „mistice" ale vreunui mare mag din vechime sau ultima noutate din jargonul pompos al psihologilor, toate uneltirile, trucurile şi strategiile de control al minţii se reduc, în ultimă instanţă, la cele şase stratageme ucigaşe (vezi Figura 11).

### *Orbirea*

Sun Tzu ne-a învăţat că realizarea supremă este învingerea duşmanului fără să lupţi, înfrângându-l înainte să înceapă bătălia propriu-zisă.

Altfel spus, trebuie să-l *descurajăm*. Asta presupune, printre altele, să ne ascundem obiectivele, să-l orbim în ceea ce priveşte ţelul nostru.

În loc să trebuiască să recurgă la bâtă, fier şi glonţ, adepţii ştiinţei negre preferă să-şi tragă pe sfoară şi să-şi îmbrobodească duşmanii cu tâmpenii, să-i frustreze şi să semene confuzie în mintea lor, făcându-i să se înece într-un punct vital al unei negocieri, să ezite în plină lovitură, în focul luptei.

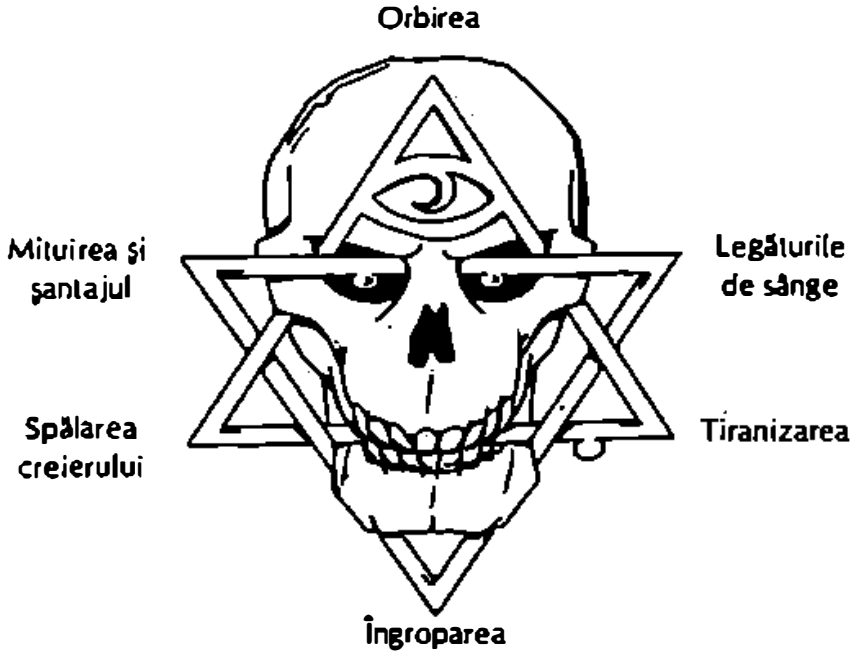



***Figura 11.*** *Stratagemele ucigaşe*

Pentru asta, trebuie să-l „orbim" prin trăiri afective şi să-l facem să se îndoiască de propriile simţuri, de propria percepţie.

La modul ideal, ne orbim atât de tare duşmanul, încât să nu aibă altă variantă decât să apeleze la noi pentru a ieşi din confuzie, să apeleze la noi ca să se salveze.

Indiferent dacă este vorba de o manipulare a încrederii cu scopul de a o despărţi pe mătuşa Matilda de poşeta ei sau de un complot criminal cu scopul de a pune capul unui tiran sângeros acolo unde-i stau picioarele, pregătirea şi „execuţia" (he-he-he!) unei astfel de operaţiuni se desfăşoară întotdeauna la fel şi încep de fiecare dată prin a-ţi orbi ţinta cu privire la adevăratele tale intenţii. E un demers în stil Sun Tzu clasic:

> „Orice operaţiune de război se bazează pe înşelătorie. Dacă eşti puternic, dă impresia că nu reprezinţi o ameninţare. Dacă te afli în marş, dă impresia că n-ai părăsit tabăra. Când te apropii, fă-l să creadă că eşti încă departe. Şi când eşti încă departe, fă-l să simtă că-i sufli în ceafă."

Cuvântul *glamour* din engleza modernă, care înseamnă frumuseţe, farmec şi romantism, provine din cuvântul latinesc *grammar*, care înseamnă cuvinte, mai ales cuvintele folosite în vrăji:

*„În vremurile medievale, cuvântul latinesc avea nu doar înţelesul de cunoaştere a citirii şi scrierii, ci şi de educaţie în general, inclusiv cunoaşterea ştiinţelor oculte precum astrologia şi magia."*
**Webster's II New College Dictionary**

La vremea când *glamour* a ajuns în vechea Scoţie, ajunsese să se refere la capacitatea de a controla mintea unui om (şi, deci, soarta sa) prin uimire şi confuzie.

Chiar şi azi, *glamour* îşi păstrează în mare măsură semnificaţia de magie. Celebrităţile de cinema şi modelele pe care le numim *glamorous* nu par să aibă un farmec *magic*, care ne năuceşte?

Pentru a năuci un duşman, pentru a-l orbi şi, deci, pentru a-l îmbrobodi cu succes, facem apel la slujitoarele gemene ale manipulării minţii: inducerea în eroare şi împingerea pe o pistă falsă.

Aşadar, oricât de complex ar fi, în aparenţă, un plan al ştiinţei negre, de la o stratagemă bazată pe manipularea încrederii până la o lovitură de stat, toate aceste operaţiuni folosesc prestidigitaţia de bază a magicienilor, prin care-l facem (la figurat şi la propriu) pe duşman să ne urmărească degetul care arată într-o direcţie, în timp ce „bila magică" (adică banii lui, viaţa lui) se îndreaptă în direcţia opusă. (Vezi Figura 12.)

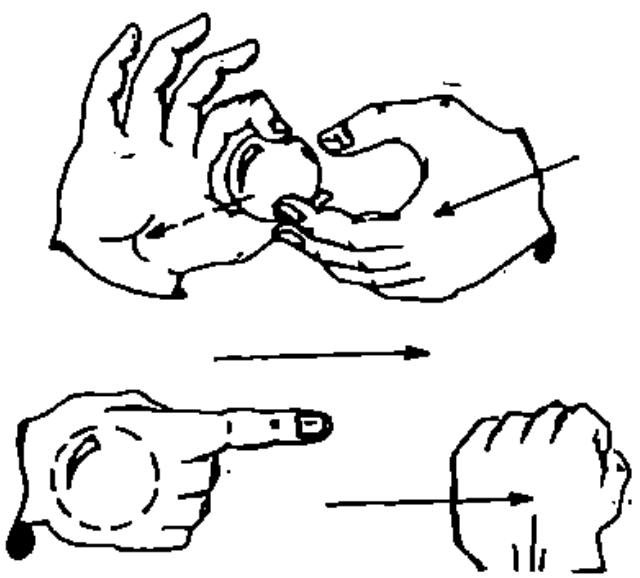


***Figura 12.** Prestidigitaţia*

Odată ce înţelegem acest principiu simplu al magicianului, putem folosi combinaţia imbatabilă de *distragere fizică dublată de îndoială şi nelinişte psihică* pentru a induce în eroare şi a împinge orice duşman în fundătura pe care o alegem.

Simplitatea a făcut ca acest principiu să poată fi folosit într-o mie de feluri de-a lungul secolelor, tactici şi tehnici ale ştiinţei negre mergând de la simpla păcăleală până la trădare, întrebuinţate de oameni diverşi, de la pungaşul de pe stradă care-şi face rost de următoarea masă, până la piratul îndrăzneţ cu vise imperialiste.

În primă instanţă, pare să existe un număr infinit de modalităţi de a ne face duşmanii să fie orbi la scopurile noastre şi, într-adevăr, lista e formidabilă. Dar cu cât studiem mai mult, cu atât vom deveni mai pricepuţi la a sesiza asemănările şi la a percepe tiparele tacticilor şi tehnicilor folosite de genii de-a lungul secolelor, tactici şi tehnici de „orbire" încununate de succes pe care le vom considera în scurt timp personale!

## *Mituirea şi şantajul*

Foloseşte cuvintele *stimulent* şi *convingere* dacă *mituire* şi *şantaj* îţi lezează sensibilitatea.

În termenii cei mai simpli, mituirea şi şantajul sunt simple feţe opuse ale aceleiaşi monede, acea bucată de argint sclipitoare, concretă sau figurată, pe care o strecurăm în palma cuiva în schimbul unui lucru pe care-l face pentru noi (ex. descuierea unei uşi) sau pe care ar trebui să-l facă, dar nu-l va face (ex. încuierea unei uşi).

## *Mituirea*

***„Dacă le dai oamenilor exact ceea ce doresc,***
***se vor omorî cu acel lucru."***
**Marilyn Manson**

A fost nevoie de numai treizeci de arginţi (cam douăzeci de dolari americani) pentru ca Iuda să-l trădeze pe fiul lui Dumnezeu Atotputernicul; şi atunci, ce şanse avem noi, păgânii, ca o

persoană apropiată nouă să nu fie mituită și să nu ne vândă pentru un pumn de șekeli?

Vezi tu, nu există „altruism", nu există acțiune complet lipsită de egoism. Ne primim de fiecare dată plata, într-un fel sau altul.

De exemplu: ne oprim să ajutăm un șofer rămas în pană. De ce? Pentru că ne face să avem o părere bună despre noi înșine, pentru că am fost învățați de copii că oamenii buni îi ajută pe alții.

Ajut, deci sunt o persoană bună. Așa că „plata" noastră constă într-un sentiment pozitiv.

Maica Tereza și-a sacrificat întreaga viață pentru a-i îngriji pe bolnavii și săracii din India. Care a fost răsplata ei? În primul rând, a avut parte de același sentiment pozitiv pe care l-ai simțit tu când l-ai ajutat pe șofer. În al doilea rând, „oamenii buni" merg în Rai – cea mai mare răsplată dintre toate.

Așadar, iată cheia pentru a-i determina pe alții să facă ceea ce vrei: spune-le de fiecare dată ce obțin dacă o fac, ce vor avea de câștigat dacă te ajută și/sau îți urmează planul.

*Presupune* că toți oamenii sunt „mercenari" și pornește de la această presupunere.

Desigur că oamenii nu sunt conștienți (adică nu se gândesc conștient) de fiecare dată în ce fel sunt plătiți în fiecare situație.

Totuși, unii sunt mereu conștienți cât de mult le datorezi *tu*. Acești oameni te „creditează", adică fac un lucru amabil pentru tine, „pentru că sunt buni la inimă"... astfel încât să te poată *obliga* mai târziu să le faci un serviciu.

Psihologul Carl Rogers (1902 – 1987) spunea că judecăm toate acțiunile și experiențele prin prisma valorii lor în ceea ce privește facilitarea, împiedicarea sau promovarea dezvoltării; cu alte cuvinte, vrem să știm: „Eu ce obțin din asta?"

Departe de a constitui o concepție cinică despre omenire, acesta este un mecanism de supraviețuire vital cu care ne-a programat evoluția.

În ultimă instanță, ne îngrijim cu toții de propria persoană în primul rând – sau ar trebui s-o facem (adu-ți aminte că nu ești de folos nimănui dacă nu-ți faci întâi ordine la tine-n bătătură).

Şi, da, nu facem niciodată nimic dacă nu avem în ultimă instanţă „ceva de câştigat". Dar uneori, a-i ajuta pe alţii acţionează în avantajul nostru. Unde bat cu toate astea? *Fiecare dintre noi are un „preţ" cu care poate fi cumpărat.*

Vestea bună este că, foarte probabil, nu vei fi ispitit niciodată de un duşman care-ţi flutură sub nas acea mită anume la care eşti deosebit de vulnerabil.

Să sperăm că duşmanul tău n-are atâta simţ de observaţie şi nici atâta pricepere la cercetare.

Mita specifică la care reacţionezi ar putea să nu fie un lucru concret, cum ar fi banii sau sexul. Ar putea să fie ceva mai abstract, ca de pildă... a pune capăt foametei în lume! Dar, fii sigur, există undeva o mită care-ţi poartă numele!

A-ţi conştientiza – şi a-ţi *accepta* – acest defect „de latură nocturnă" înseamnă că acum eşti înarmat împotriva posibilităţii ca escrocii, liderii de cult şi cei care se visează dictatori să te orbească folosind acea singură mită căreia nu poţi să-i rezişti.

E foarte simplu să foloseşti tu însuţi mituirea: află ce are nevoie sau îşi doreşte duşmanul tău şi apoi oferă-i acel lucru... cu obligaţiile aferente.

Buddha spunea: „Suferinţa omului începe cu dorinţa". Unii oameni îţi oferă mită *concretă*: sex, droguri, bani, răzbunare pe duşmanii *lor*. Alţii te ispitesc cu mită *abstractă* precum dragostea, puterea şi „familia".

Când nu poţi să-ţi mituieşti direct duşmanul, „loveşte la periferie" mituind pe cineva apropiat lui. (Vezi „Cunoaşte-ţi mediul", în capitolul 1.)

***„Pot rezista la orice, numai la ispită nu."***
Oscar Wilde (1854 – 1900)

## *Şantajul*

***„Unele lucruri sunt secrete fiindcă sunt greu de cunoscut, iar altele, fiindcă nu pot fi rostite."***
**Francis Bacon (1561 – 1626)**

În *The Black Science*, în capitolul intitulat „Dezgroparea secretelor întunecate", ţi-am dat o listă de „rufe murdare" cu cele şapte tipuri de „secrete" pe care le ţin oamenii.

Unele dintre ele sunt secrete fiindcă sunt stânjenitoare pentru persoana în cauză (ex. greşeli din tinereţe, defecte corporale, probleme de sănătate psihică). Altele sunt interzise social şi/sau moral (ex. tabuuri şi fetişuri sexuale). Iar alte secrete sunt de-a dreptul periculoase şi ilegale (ex. infracţiuni comise de tine sau de rudele tale prin alianţă delincvente).

E uşor să şantajezi oamenii. Ameninţi pur şi simplu să dai în vileag:

*Un lucru făcut de ei.* Îţi aduci aminte cum sora ta mai mică te-a ameninţat că le va spune mamei şi tatei că te-ai strecurat în casă pe furiş, noaptea târziu, dacă nu-i dai douăzeci şi cinci de cenţi şi nu promiţi să faci partea ei de treburi gospodăreşti... tot restul vieţii?

Acelaşi principiu se aplică atunci când te oferi să-i vinzi duşmanului tău un întreg film foto cu el şi cu noua sa iubită (sau noul iubit!)... înainte să i le vinzi *nevestei* lui.

*Un lucru pe care îi determini să creadă că l-au făcut.* Folosind această abordare, duşmanul te face să te simţi răspunzător pentru o greşeală reală sau pentru un incident înscenat. Accidentul aranjat poate fi orice, de la ştergerea fişierelor din calculatorul şefului tău până la a te face să crezi că ai rănit pe cineva fără voie.

Artiştii „trage-mpinge" se specializează în înscenarea de accidente auto false. Întâi „împing", adică îţi ciocnesc maşina din spate, iar apoi ţi-o „trag", făcându-te să crezi că s-au ales cu torticolis sau cu altă vătămare nevăzută.

Alţi escroci înscenează accidente de tip cascadorie (căzături, rafturi din magazin care se prăbuşesc peste ei etc.) şi fac să pară că e vina ta sau a afacerii tale.

De cele mai multe ori, ca să evităm necazurile (sau scandalul) personale (sau legate de afacerea noastră), le oferim repede o compensaţie înainte de a ajunge în instanţă.

*Un lucru pe care l-a făcut cineva apropiat lor.* Lăsăm totul baltă ca să venim în ajutorul celor dragi. Aceeaşi acţiune este valabilă şi când cineva ameninţă să dea în vileag greşelile unui prieten sau ale cuiva drag (spre exemplu: tipul acela pe care fratele tău, alcoolic, l-a bătut până l-a băgat în comă; vizita aceea la clinica de avorturi despre care sora ta mai mică nu vrea să afle părinţii sau preotul).

*Un lucru pe care-i determini să creadă că l-a făcut cineva drag lor.* Aceeaşi strategie ca pentru a-ţi face duşmanul să creadă că a făcut ceva.

*„Izul" de scandal.* În cazul unor oameni (ex. politicienii), simplul iz de scandal ajunge pentru a pune capăt unei cariere promiţătoare. Mai ţii minte boacăna lui Ted Kennedy?

Îl mai ţii minte pe Chandra Levy? Congresmanului Gary Condit nu i s-a atribuit niciodată o vină reală. Dar scandalul în sine a fost suficient pentru a distruge complet şansele lui Condit de a fi reales.

În mod similar, Michael Jackson n-a fost prins niciodată comiţând vreun act necuvenit asupra unui copil. Şi totuşi, odată ce i s-a adus acuzaţia... după atâţia ani, tot se mai fac glume pe seama lui.

Aşadar, simpla ameninţare ca numele lui (sau numele cuiva drag lui) să fie asociat cu un scandal este de ajuns uneori pentru a-ţi determina duşmanul să facă ce vrei.

Spre exemplu, în iunie 2002, FBI a acuzat trei bărbaţi din Ohio şi Kentucky de conspiraţie în scopul de a extorca, prin e-mail, oamenii din toată ţara. Aceştia vizau în mod specific vizitatori ai unui sit web cu materiale pornografice cu copii.

Extorcatorii, care-şi spuneau „Hacker Group 109", îşi contactau ţintele în camere de chat de pe Internet, exprimându-şi interesul de a discuta despre pornografia cu copii. Apoi „îşi urmăreau ţintele până acasă" prin e-mail, trimiţându-le o scrisoare de şantaj în care ameninţau să le denunţe la Poliţie secretul murdar dacă nu plăteau cu vârf şi îndesat.

Douăzeci şi unu de oameni, unii chiar din Califomia, s-au declarat ţinta încercării de extorcare (AP, 14 iunie 2002).

(**Observaţie:** dacă douăzeci şi unu de oameni au denunţat încercarea de şantaj, poţi pune pariu că au fost vizaţi de două ori mai mulţi. Cel mai bun aliat al şantajiştilor este tăcerea – frica sau ruşinea – celor pe care-i vizează.)

## *Legăturile de sânge*

După cum sugerează denumirea, legăturile de sânge te „leagă" de altă persoană sau de un grup ca urmare a faptului că ştie un important secret infam despre tine.

Pe scurt, legăturile de sânge sunt doar un alt tip de şantaj, specific însă.

Cultele, bandele de stradă sălbatice şi alte grupări criminale le cer viitorilor membri să-şi „dovedească valoarea", adică să comită infracţiuni sau acţiuni atroce şi tabu, inclusiv crimă, ca să-şi dovedească devotamentul şi loialitatea.

Adevăratul scop pentru a cere astfel de acte din partea recruţilor este acela de a conferi persoanei care deţine conducerea o sabie a lui Damocles pe care o poate ţine deasupra capului noului membru.

În mod ironic, acest tip de „test" arată o slăbiciune internă a grupului şi a conducătorului acestuia, arată că „învăţăturile" şi pretenţia de „frăţie" în sine nu ajung pentru a asigura loialitatea membrilor.

În funcţie de grup, aceste teste ce creează legături de sânge merg de la bizar până la brutal şi sângeros.

Spre exemplu, doi criminali care comit o omucidere au grijă adesea ca amândoi să împuşte victima, pentru ca amândoi să aibă tot atât de mult de pierdut – şi de *dezvăluit*! – când sunt prinşi.

În mod similar, cultele le cer membrilor să comită acte pe care standardele societăţii le consideră ruşinoase. Acest lucru contribuie la înstrăinarea şi mai mare a noului recrut de oamenii „civilizaţi", care, în mod lesne de înţeles, ar privi cu dispreţ şi oroare respectivul comportament tabu.

Testele de cult documentate de acest fel includ practici sexuale tabu, ce merg până la incest şi pedofilie, inclusiv acestea, purificare rituală obsesivă (ex. radérea părului din zona genitală şi a anusului, ştersul cu pietre în loc de hârtie igienică) şi chiar automutilare (până la castrare, inclusiv aceasta).

De cele mai multe ori, ritualurile de iniţiere şi învăţăturile bizare ale unui cult sunt ţinute secrete, pasămite pentru că sunt prea sacre ca să fie expuse privirilor iscoditoare ale necredincioşilor, dar în principal fiindcă metodele şi mitologiile cultului nu rezistă dacă sunt puse în lumina logicii şi sunt inacceptabile, dacă nu chiar de-a dreptul ilegale, după standardele societăţii.

Adu-ţi aminte că membrilor cultului OZN intitulat Poarta Cerului li s-a cerut mai întâi castrarea, iar în ultimă instanţă, sinuciderea.

În mod similar, un alt cult OZN, aşa-numitul Popor al Islamului condus de Louis Farrakhan, îi învaţă pe adepţi că în jurul Pământului se roteşte o navă spaţială uriaşă, invizibilă, numită „Roata Mamă", construită cu o înaltă tehnologie afrocentrică.

Adepţii lui Farrakhan nu ostenesc să se laude între ei că într-o zi (curând!) acest OZN ascuns va abate asupra Pământului moartea şi distrugerea, curăţându-l de toţi duşmanii Poporului Islamului, însă nu discută niciodată despre Roata Mamă cu cei din afară şi sunt stânjeniţi (pe bună dreptate) când li se pun întrebări despre această credinţă ridicolă.

Louis Farrakhan susţine că a fost luat la bordul acestui OZN în 1985. (Vezi publicaţia oficială a cultului, *Final Call*, noiembrie 1989.)

Credinţa în Roata Mamă (numită uneori „Avionul Mamă" şi „Nava Mamă") este stimulată de afirmaţia lui Elijah Poole, întemeietorul cultului, cum că rasa neagră a apărut pe *Lună* acum 66 de mii de miliarde de ani.

La fel ca în majoritatea cultelor, a arăta un chip publicului şi un altul – teoretic, *adevăratul* tău chip şi adevărata intenţie – adepţilor fanatici este o tradiţie veche a liderilor Poporului Islamului. Întemeietorul cultului, Elijah Poole, alias Elijah Muhammed (1897 – 1975), a fost adeptul unui geniu *autentic* al ştiinţei negre, pe nume Noble Drew Ali, întemeietorul Templului Ştiinţei Maure. Dar în 1931, când a sosit momentul să confecţioneze o „descendenţă mistică" pentru Poporul Islamului, proaspăt înfiinţat de *el*, în loc să-i recunoască lui Ali meritele pentru instruirea şi inspiraţia sa, Poole a inventat un mentor fictiv, pe nume W.D. Fard (în prezent scris „Farad").

În prezent, în timp ce revizioniştii Poporului Islamului se străduiesc să identifice candidaţi pentru personajul istoric W.D. Fard, adevărata origine englezească – nu arabă – a numelui „Fard" dezvăluie adevărul: „a farda" înseamnă „a vopsi faţa", „a spoi", mai ales a spoi adevărul. Altfel spus, a arăta un chip adepţilor tăi şi un altul (fals) restului lumii.

Acestea fiind spuse, istoria și mitologia Poporului Islamului constituie o materie de studiu obligatorie pentru oricine studiază serios știința neagră. Cu posibila excepție a mormonilor și a martorilor lui Iehova, nu vei găsi exemplu mai bun – mai bizar! – de cult religios domestic american. (Vezi partea a III-a.)

Împărtășirea unei astfel de prefăcătorii (ca să nu mai vorbim de a *crede* într-o asemenea născocire!) îi leagă și mai strâns pe membrii cultului, la fel de sigur cum o fac „legăturile de sânge" mai brutale.

## *Spălarea creierului*

Obiectivul spălării creierului este dublu, dar simplu: îți iau identitatea, iar apoi îți dau altă identitate, mai potrivită cu scopurile mele.

Strategia prin care realizez asta cuprinde două etape:

Etapa unu: te dărâm.

Etapa doi: te reclădesc la loc.

Urmează mai multe tactici și o diversitate nesfârșită de tehnici pe care le pot încorpora în aceste două etape.

## *Dragostea și spălarea creierului*

Spălarea creierului seamănă foarte mult cu îndrăgostirea.

Când începem să ne îndrăgostim, tindem să *trecem cu vederea defectele evidente* ale partenerului, acele „lucruri mărunte" care, ulterior, ne vor scoate din minți!

Îndrăgostiți până peste cap, ne sacrificăm propriile dorințe și nevoi ca să-l facem pe celălalt fericit. Abia mai târziu vom ajunge să deplângem toate oportunitățile pierdute, cariera la care am renunțat.

În scurt timp, celălalt începe să ne schimbe; la început, „doar puțin". Dar până să ne dăm seama bine ce se întâmplă, ne îmbrăcăm altfel, vorbim altfel, gândim altfel. Ne dăm jos barba sau ne lăsăm barbă doar ca să ne mulțumim partenera. În ultimă instanță, într-o relație „toxică", ne schimbăm identitatea ca să-l mulțumim pe celălalt.

Aceste „simptome" ale îndrăgostirii oglindesc etapele spălării creierului:

- *Trecem cu vederea defecte evidente*, atât ale „mesajului", cât şi ale „mesagerului".
- *Ne sacrificăm propriile dorinţe şi nevoi* ca să-l facem fericit pe cel care ne spală creierul.
- *Devenim alţii, schimbându-ne identitatea* pentru a se potrivi cu realitatea creată de cel care ne spală creierul.

### *„Bățul" identității*

În prezent, furtul de identitate provoacă multă îngrijorare – cineva îţi fură cartea de credit sau codul numeric personal. Dar spălarea creierului este *adevăratul* furt de identitate.

Din ce-şi derivă duşmanul tău identitatea? Între identitate şi putere există o legătură complexă. (Vezi „Cele cinci tipuri de putere" din capitolul 2.)

Odată ce afli cu ce se „identifică" duşmanul tău – fiindcă lucrurile cu care ne identificăm *sunt* identitatea noastră –, poţi să foloseşti una sau mai multe dintre strategiile ucigaşe ca să-i furi acea identitate, iar apoi să-i oferi alta nouă, mai potrivită cu noua realitate pe care i-ai creat-o.

În ultimă instanţă, puterea spălării creierului stă în „băţ", puterea de a pedepsi victima. La început, acest băţ al spălării creierului poate fi pedeapsa *fizică* propriu-zisă, dar pe măsură ce spălarea creierului avansează, pedeapsa fizică („stimulentul") lasă loc pedepsei *psihice*, un băţ mult mai subtil şi mult mai insidios decât cel pe care-l folosesc când tiranizez pur şi simplu pe cineva.

Când „tiranizez" (următoarea stratagemă ucigaşă), te pedepsesc cu băţul pentru că n-ai făcut ce ţi-am cerut.

După ce reuşesc să-ţi spăl creierul, îţi dau cu încredere băţul, iar tu te pedepseşti singur fiindcă nu te ridici la înălţimea aşteptărilor *mele*!

Când faci pe cineva să se îndoiască de sine, să se schimbe şi chiar să se pedepsească singur, asta constituie dovada supremă că ai reuşit să-i speli creierul.

### *Cum îţi dai seama dacă ţi-a fost spălat creierul*

Indiciul numărul unu: te temi să pui întrebări. Uneori, dovada că ţi-a fost spălat creierul constă în ceea ce nu faci, nu în ceea ce faci.

Dacă îţi ţii vreodată limba în frâu când ştii că un om (şeful tău, liderul politic, predicatorul sau profesorul) se înşală teribil sau dacă te surprinzi inventându-i scuze, încercând să contribui la ascunderea sau raţionalizarea contradicţiilor din comportamentul lui, înseamnă că ai fost deja supus, într-o anumită măsură, la spălarea creierului.

În timp ce mă documentam pentru cartea de faţă, am avut motive să-i cercetez pe membrii unui cult musulman din nordul statului Ohio pe care imamul (liderul) îi învaţă să se roage spre Mecca stând cu faţa spre nord-est.

Indiferent câte dovezi (globuri pământeşti, hărţi care arată latitudinea şi longitudinea) li se oferă, adepţii acestui imam nu pot fi convinşi că direcţia e greşită.

Şi mai rău prevestitor este faptul că adepţii – chiar şi cei din cercul intim – se tem să se îndoiască de conducătorul lor. Aceştia se tem că, dacă-i dovedesc liderului că se înşală în privinţa unui lucru atât de banal ca interpretarea corectă a unei hărţi simple, există şanse mari ca el să se înşele şi cu privire la interpretarea „voinţei lui Allah", ceva mai misterioasă.

(Să sperăm că nici unul dintre adepţii creduli ai acestui imam nu ştie să piloteze un avion cu reacţie!)

Indiciul numărul doi că ţi-a fost spălat creierul este faptul că te surprinzi făcând lucruri pe care nici mort nu le-ai fi făcut cu un an în urmă, nu lucruri bune, ci lucruri rele şi bizare.

Spre exemplu, dacă te-a convins cineva că pentru a obţine „mântuirea" trebuie să îndeplineşti ritualuri, cum ar fi să te ştergi la fund cu şapte pietre sau să te circumcizi spontan cu o pereche de foarfeci de grădinărit ruginite... *s-ar putea* să ţi se fi spălat niţel creierul.

Şi totuşi, de foarte multe ori, chiar şi atunci când un membru cu creierul spălat al unui cult bănuieşte că a fost tras pe sfoară, în loc să iasă din cult, îşi dublează eforturile de a-i recruta pe alţii şi a-i atrage în lumea inventată a cultului. În felul acesta, dovedeşte că toţi sunt la fel de creduli cum a fost şi cum continuă să fie el.

Nefericirea cere tovărăşie... la fel şi prostia.

Cultele ştiu că, cu cât au mai multe oi în turmă, cu atât vor avea mai multă „legitimitate" ca „religie recunoscută".

Şi cu cât cultul meu are mai mulţi membri, cu atât pot avea pretenţii mai mari de monopol asupra Adevărului.

Majoritatea confecţionează realitatea. Dar nu uita: doar fiindcă un cult are un miliard de membri, asta nu schimbă faptul că este un cult.

Uneori, chiar şi cel mai mare Galilei, chiar şi cel mai lucid da Vinci trebuie să-şi muşte limba ca să nu devină următoarea surcea care hrăneşte rugul aprins de ignoranţi.

### *Cum să preîntâmpini spălarea creierului*

În primul rând, nu înceta să pui întrebări. Nu-ţi muşca limba niciodată. În al doilea rând, nu te mulţumi niciodată să „cânţi în strună de dragul înţelegerii" Nu te lăsa convins să „te prefaci şi atât". Nu te convinge singur că „n-are ce să fie rău dacă merg doar la o întrunire, ascult doar ce au de spus, le cânt în strună o vreme".

Capitolul 1, versetul 1 din *Biblia spălării creierului*: „A spune înseamnă a crede. A crede duce la a acţiona. Ce facem, asta devenim".

În al treilea rând, formează-ţi o identitate reală, nu una improvizată, care depinde de factori externi (ex. câţi cercei ai pe corp, mărimea Bibliei pe care o porţi sub braţ, roba caraghioasă pe care ţi se cere s-o porţi, cât de lungă e barba ta, limba străină pe care o vorbeşti mai fluent decât pe cea maternă). (Vezi „Puterea funcţiei", în capitolul 2.)

**Ţine minte**: adevărata putere vine mereu dinăuntru.

Interesul faţă de „spălarea creierului" în epoca modernă a apărut cu adevărat după ce s-a aflat că nord-coreenii foloseau tehnicile de îndoctrinare chineze *Hsi hao* asupra prizonierilor de război din NATO. Îngrijoraţi că ţările comuniste ar putea obţine avantajul în ceea ce priveşte manipularea psihică, agenţiile occidentale de informaţii au început să investească miliarde în studierea ştiinţei negre, cercetând totul, de la războiul psihologic la seruri psihotrope ale adevărului, de la asasini înzestraţi cu percepţie extrasenzorială până la dispozitive *psihotronice* concepute să domine mintea. Aceste cercetări au continuat – cu aceeaşi vigoare – până în prezent. Numai denumirile s-au schimbat, nu şi *obiectivul*!

Dar dacă termenul „spălarea creierului" are o vechime de cincizeci de ani, tehnicile de spălare a creierului există de secole. (Mai multe despre acest subiect în partea a III-a, „Genii și nebuni".)

Recitește „Adevărul despre spălarea creierului" în *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001)*

## *Tiranizarea*

***„Deseori, meșteșugul expertului în anihilarea minții se reduce la simpla amenințare."***
**Lung și Prowant, *The Black Science***

Indiferent dacă este vorba de amenințarea de grădiniță „Dă-mi banii de covrig, că, dacă nu, îți trag o scatoalcă" sau de „Pune-te cu mine și-ți rad țara de pe fața pământului cu bombe atomice", începând de pe terenul de joacă, până pe terenul de luptă, „jocul de-a tiranizarea" e teafăr și nevătămat.

Puterea tiranului este „bățul". (Bomba atomică e doar un băț mai mare și mai radioactiv!) Când te decizi să-ți tiranizezi dușmanul, ai de ales între a folosi o stratagemă *psihică* sau una *fizică*. Altfel spus, i te pui în cale și-l oprești cu o stratagemă psihologică, atacându-l *psihic*. Sau, dacă nu, poți să adopți o abordare *fizică* și să-i tăbăcești fundul.

## *Tiranizarea mentală*

***„Îndreptând primul atac spre mintea inamicilor noștri, putem elimina nevoia de a pune amenințările în practică printr-un atac fizic propriu-zis."***
**Lung, *Cao Dai Kung-fu***

În bisericile europene medievale, picturile religioase și icoanele erau realizate folosind o tehnică numită *trompe l'oeil* („înșelarea ochiului", în franceză), pentru a da impresia că ochii lui Iisus, ai Fecioarei Maria și ai tuturor sfinților îi „urmăreau" pe enoriași prin încăpere.

Această formă subtilă de tiranizare era (și este și acum!) suficientă pentru a deștepta vinovăția celor mai mulți enoriași și

* Vezi și *Spălarea creierului. Știința manipulării*, de Kathleen Taylor, Editura Paralela 45, 2007 (*n. tr.*).

a-i determina, astfel, să bage mâna mai adânc în buzunar când începea să circule talerul de chetă.

Celebrul poster de recrutare american din primul război mondial (cel izbucnit în 1914), cu chipul sever al „unchiului Sam" arătând cu degetul spre promițătorul (sau amenințătorul?) „Te vreau!", folosea aceeași tehnică a ochilor ațintiți spre privitor. Panourile de publicitate stradală moderne, cu frumoasa sumar îmbrăcată, care pare incapabilă să-și desprindă ochii de la tine... până nu cumperi produsul pe care-l trâmbițează, folosesc și ele această abordare.

Firește că *tu* nu ești vulnerabil la o manipulare bulevardieră atât de „bătătoare la ochi". (He-he-hel)

Ai fi surprins să afli cât de multe „stratageme de tiranizare" psihologice, unele mai subtile, altele mai fățișe, te vizează în fiecare zi. Și, în plus, cât de multe dintre reclamele respective își ating ținta:

*Noutatea*. Dacă e „nou" și „îmbunătățit", trebuie să-l avem.

*Raritatea*. Diamantele sunt mai rare decât pietrele obișnuite, așa că diamantele sunt mai scumpe, așa că vrem diamante. Dacă e „ceva unic", „obiect de colecție", trebuie să-l avem.

Cu cât există o cantitate mai mică dintr-un articol, cu atât mai mare e probabilitatea că „O să li se epuizeze stocul!" și cu atât trebuie să-l obținem mai repede.

Specialiștii în publicitate – și escrocii – știu acest lucru și, tocmai de aceea, ne avertizează mereu că articolul pe care-l vând e rar sau se epuizează rapid.

*Timpul*. În fiecare zi suntem tiranizați de oferte cu limită de timp sau trebuie să ne zorim ca să nu pierdem „reducerea de prețuri a secolului". Acest joc al grabei este una dintre abordările preferate ale agențiilor de publicitate.

Infractorii maeștri într-ale escrocheriei își forțează și ei „ținta" să ia hotărâri într-o clipită, privându-și victimele de timpul necesar pentru a-și da seama că sunt trase pe sfoară.

În mod similar, cultele religioase nu obosesc să ne amintească întruna că mântuirea e o „ofertă cu limită de timp", că „sfârșitul e aproape"!

Puțini oameni funcționează bine sub presiune. Eleganța în bătaia focului e o aptitudine dobândită. Calculele făcute impo-

triva duşmanului nostru trebuie să fie dureros de lente. Iar acţiunea împotriva lui, năucitor de rapidă!

*Vârsta.* Vârsta este modul în care ne terorizează la modul personal timpul. Agenţiile de publicitate ştiu acest lucru şi câştigă miliarde promiţând să ne arate cum putem să evităm îmbătrânirea, s-o încetinim şi chiar să-i anihilăm efectele.

Şi chiar dacă reuşim să ne convingem că îmbătrânirea nu ne deranjează, că „vârsta nu contează", adevărul este că *vârsta chiar contează*, chiar şi numai pentru oamenii cu care avem de a face în fiecare zi şi care se grăbesc să facă presupuneri bazate pe vârsta pe care o arătăm.

Atribuim oamenilor caracteristici stereotipe bazate pe vârstă; adolescenţii sunt plini de anxietate şi rebeli, bărbaţii de vârstă mijlocie trec prin criza tipică vârstei. Femeile care se apropie de treizeci de ani aud cum ticăie ceasul biologic. Mai târziu, după ce copiii lor deveniţi adulţi pleacă de acasă, femeile sunt afectate de sindromul „cuibului gol". Iar vârstnicii sunt cu toţii demodaţi, cu gândire rigidă, încăpăţânaţi şi senili.

Stereotipuri, desigur. Dar, la fel ca multe stereotipuri, sunt bazate pe unele realităţi.

Potrivit psihologului Erik Erikson (1902 – 1994), oamenii traversează pe parcursul vieţii opt „stadii psihosociale". În fiecare stadiu există o sarcină de îndeplinit sau un obiectiv de atins. Îndeplinirea fiecărei „sarcini" (în stadiul adecvat ei) ne pregăteşte mai bine să intrăm în următorul stadiu al vieţii. Nereuşita îndeplinirii sarcinii alocate în fiecare stadiu ne împiedică dezvoltarea în ansamblul ei, declanşează nevroze şi ne afectează capacitatea de a ne confrunta cu viaţa în general.

Nietzsche ar spune că *nevoia* noastră de a îndeplini aceste „sarcini" este doar o altă dovadă în sprijinul „voinţei de putere", acel imbold înnăscut care ne îndeamnă să dobândim noi aptitudini şi mai multă putere, acestea făcându-ne, la rândul lor, să fi mai bine pregătiţi pentru supravieţuire şi noi cuceriri. (Vezi „Cele cinci tipuri de putere" din capitolul 2.)

Din perspectiva ştiinţei negre, cunoaşterea vârstei individului pe care-l vizăm (sau a stadiului în care se află) ne ajută să alcătuim o strategie concepută special pentru a-i exploata *nevoia* de a îndeplini sarcina eriksoniană care-l obsedează în acel moment.

Ca urmare, ne modelăm limbajul şi comportarea în funcţie de vârsta şi stadiul persoanei: cu un adolescent (care se luptă să-şi contureze identitatea) vorbim altfel decât cu un bărbat trecut de cincizeci de ani, care are nevoie să simtă că încă-şi mai poate aduce contribuţia în viaţă.

*Conformismul.* „Opinia publică" este doar denumirea adultă pentru „presiunea din partea egalilor".

Experimentele efectuate de psihologi au arătat în repetate rânduri că individul cedează foarte uşor în faţa voinţei majorităţii, în cel puţin o treime din situaţii (Blass, 2002:71).

Ne place tuturor să credem că suntem spirite rebele, singuratici cărora nu le pasă ce cred alţii. Dar adevărul este că ceilalţi oameni – şi părerea lor despre noi – au foarte mult de a face cu definirea identităţii noastre şi, deci, a realităţii noastre.

Când toată lumea face un anumit lucru, e greu să stăm deoparte, singuri şi să ne împotrivim tentaţiei. Când fanfara trece pe stradă, e greu să n-o urmăm.

Cercetările efectuate de psihologul Erich Fromm (1900 – 1980) l-au determinat să conchidă că cei mai mulţi dintre noi îşi extrag identitatea din asocierea cu alţi oameni. Aşa că *ne pasă* de părerea altora.

Biserica, locul de muncă, şcoala, cluburile sociale, toate ne influenţează, convingându-ne, prin tiranizare uneori subtilă, alteori nu tocmai subtilă, să ne conformăm voinţei majorităţii. (Vezi „Cunoaşte-ţi mediul", în capitolul 1.)

Max Stirner, anarhist din secolul al XIX-lea, a protestat vehement faţă de „tirania maselor", faţă de faptul că vocea individualismului este mult prea des acoperită de mormăiala neîncetată şi de oscilaţiile mentale ale maselor ignorante.

Asta ar fi aceeaşi majoritate jefuitoare a spiritului pe care Nietzsche a numit-o „turmă"

**Ţine minte:** majoritatea creează realitatea. Şi individul care se poate împotrivi obezului caracter supărător al majorităţii nătânge este o raritate.

*Statutul.* Un studiu efectuat recent în San Francisco a arătat că şoferii frustraţi claxonează mai puţin sau aşteaptă semnificativ mai mult timp înainte de a claxona *maşinile de lux* care zăbovesc când semaforul e verde.

Fie că recunoaştem, fie că nu, ne plecăm în faţa celor cu statut superior, fie el real sau imaginar. Uneori o facem conştient, dar de cele mai multe ori o facem inconştient. (**Observaţie**: se cheamă „pupat în fund" numai când nu eşti conştient că pupi în fund. Altfel, se cheamă *strategie*!)

Obsesia noastră în ceea ce priveşte locul pe care-l ocupăm în ierarhie nu-şi are rădăcinile în vreo vanitate modernă, ci este o reminiscenţă firească din vremurile mai puţin evoluate, când şeful haitei mânca întotdeauna primul, iar cel mai încet, coada cozii, rămânea flămând.

*Autoritatea*. Blass (2002) afirma: „N-aveam nevoie de Milgram ca să ştim că tindem să dăm ascultare ordinelor" (pagina 73). În iunie 2002, emisiunea de televiziune intitulată *Spy-TV* (gen *Camera ascunsă*... pe tărâmul drogaţilor!), sortită să nu reziste mult, a avut un episod în care trei bărbaţi de bună-credinţă (în mod ciudat, un negru, un alb şi un hispanic) au fost angajaţi ca paznici de noapte pentru un depozit aparent inofensiv.

Unul după altul, bărbaţii au fost instalaţi în ghereta de pază din faţa depozitului şi au primit de la noul lor şef instrucţiuni să-l cheme prin staţia de emisie-recepţie dacă se întâmplă ceva „neobişnuit". Nici unul dintre ei nu s-a obosit să întrebe ce păzeşte în depozit.

Imediat după plecarea şefului, un bărbat care *părea să fie ţinut prizonier* (!) a început să-l implore pe paznic, printr-o fereastră spartă, să-l elibereze.

Deşi evident încurcaţi, în loc să se grăbească să-l elibereze pe omul care se ruga de ei, cei trei paznici l-au informat pe şef prin staţie.

În timp ce paznicul aştepta afară, şeful a dat buzna în depozit. Iar paznicul, cu toate că putea să audă clar ţipetele prizonierului, aparent torturat de şef, n-a protestat câtuşi de puţin. Mai târziu, fiecare dintre paznici a zărit un alt prizonier care evada pe o scară proptită de zidul lateral al clădirii. Din nou, paznicii îl cheamă pe şef, care iese în fugă şi începe să-l torureze pe evadat, aparent administrându-i electroşocuri puternice, după care-l târăşte pe prizonierul chinuit înapoi în clădire.

Chiar şi după această scenă îngrozitoare, numai paznicul hispanic mormăie un protest slab. În ciuda acestui lucru, toţi trei

se întorc la paza clădirii, dar înainte de asta, şeful le arată un buton despre care spune că va activa gardul electrificat la 50000 de volţi, cu sârmă ghimpată deasupra, ce înconjoară depozitul.

Imediat ce şeful dispare după colţ, un grup mare de „prizoriieri" dă năvală brusc din clădire şi oamenii încep să se cațere pe gard, evident disperaţi să evadeze.

*Fără ezitare*, doi dintre paznici apasă butonul care activează gardul „electrificat". Pe urmă, cei doi, albul şi negrul, stau şi se uită cum sar scântei şi prizonierii se zvârcolesc pe gard, „prăjindu-se" în chinuri vizibile.

Numai paznicul hispanic se revoltă împotriva autorităţii, nu doar refuzând să apese butonul, ci împiedicându-l fizic pe şeful întors la faţa locului să apese chiar el pe buton şi încurajându-i verbal pe prizonieri să fugă.

Oricât de amuzant ar fi acest episod din *Spy-TV*, el nu face decât să confirme ceea ce a dovedit psihologul Stanley Milgram (1933 – 1984) în anii '60 cu experimentele sale despre supunere.

Milgram a reuşit să constrângă nişte studenţi să le administreze unor colegi ceea ce ei credeau că sunt electroşocuri dureroase. A reuşit aceasta „fără a folosi puteri coercitive, ci doar un aer sever de eficienţă mecanică, cu privire împietrită" (Blass, 2002:70).

Suntem educaţi încă de la naştere să ne supunem autorităţii: părinţilor, profesorilor şi preoţilor, antrenorului de fotbal, sergentului de instrucţie, şefilor, poliţiştilor şi politicienilor.

Societăţile măreţe sunt imaginate de o mână de minţi luminate; sunt înfăptuite prin sudoarea, sângele şi lacrimile câtorva curajoşi; dar, în mod inevitabil, societăţile sunt întreţinute prin truda zilnică şi supunerea mută în faţa autorităţii a milioanelor de indivizi banali şi fără minte..

Iarăşi, vina aparţine evoluţiei: în sălbăticie, ai doar o singură şansă să-l provoci pe şeful haitei. Dacă eşuezi, nu mai trebuie să-ţi faci griji cum îţi vei procura următoarea masă... fiindcă *tu* eşti următoarea lui masă!

Poate că ai nevoie să-ţi reamintesc vechea zicală chinezească „Nu lovi un regedecât dacă eşti sigur că poţi să-l ucizi". (Rebelii tind să aibă o viaţă foarte palpitantă şi *foarte scurtă*.)

## *Tiranizarea fizică*

***„După ce i-ai prins de boaşe, inima şi mintea lor îţi aparţin."***
**G. Gordon Liddy**

Când *ameninţarea* cu forţa nu dă rezultate, există întotdeauna *forţa* propriu-zisă!

Celelalte stratageme ucigaşe – orbirea, mituirea, şantajul, legăturile de sânge, spălarea creierului şi chiar tiranizarea *psihică* – se bazează toate pe păcălirea minţii duşmanului.

*Tiranizarea fizică* însă nu păcăleşte mintea duşmanului, ci-i *zdrobeşte* capul cu totul!

Hai să nu irosim timp cu repetarea de fraze răsuflate precum „Violenţa este ultima soluţie a ignoranţilor" şi „Violenţa nu rezolvă niciodată nimic". Sigur că rezolvă.

Istoria e plină cu exemple de situaţii în care violenţa bine plasată a împiedicat războaie, a pus capăt tiraniei dictatorilor nebuni şi a preîntâmpinat ascensiunea celor care voiau să le ia locul.

Mao Tse-Dun (1893 – 1976) cunoştea formula magică: „Puterea politică vine întotdeauna dintr-o ţeavă de armă". Altfel spus, puterea politică este obţinută prin ameninţarea cu violenţa sau prin folosirea propriu-zisă a violenţei.

Dacă această idee te şochează profund sau îţi lezează sensibilitatea, poate că ar trebui să citeşti *Harry Potter*, nu *Controlul minţii*.

Maturizează-te! De foarte multe ori, violenţa este modalitatea în care se face treaba în lumea reală. Trăim din leagăn şi până-n mormânt sub ameninţarea violenţei.

Toate cursurile de parentaj progresist din lume nu pot schimba faptul că, atunci când toate celelalte metode eşuează, mama şi tata au puterea de a administra puţină „violenţă" posteriorului tău.

În unele părţi ale lumii, profesorii au voie şi acum să bată la fund elevii. Crezi că poliţistul glumeşte când strigă „Stai sau trag!"? Şi cu ce „activitate" crezi că se ocupă forţele armate?

Cultele religioase vorbesc mult despre iubire, dar dincolo de asta se află ameninţarea violentă cu ciomăgeala pe care ne-o va administra zeitatea lor însetată de sânge nouă, necredincioşilor, la Judecata de Apoi.

Teroriştii sunt şi ei tirani. Uită-te ce a reuşit să facă o mână de tirani ca aceştia – care nu s-au temut să facă uz de violenţă – la 11 septembrie.

Din păcate, adevărul este că violenţa – tiranizarea fizică – este un mare factor motivator odată ce negocierile „civilizate" eşuează... sau când stratagemele ucigaşe anterioare ajung la urechi surde. În *Discursuri*, în 1531, Machiavelli afirma:

> „Oamenii sunt mânaţi în principal de două trăiri sufleteşti: iubirea şi frica. Un principe are de ales între a se face iubit sau a se face temut. În cele din urmă, principelui care se face temut i se arată de obicei mai multă supunere decât principelui care se bizuie pe iubire, iar ordinele sale sunt urmate mai repede şi întocmai" (III:2).

## *Îngroparea*

> ***„Când societatea se afla în faşă, oamenii se distingeau prin cantitatea de forţă brută de care dispuneau. Astăzi, aflaţi «pe culmile civilizaţiei», după cum ne place atât de mult să spunem, procedăm la fel, doar că mai puţin direct."***
> **Marchizul Donatien Alphonse François de Sade, 1797**

Observaţie şi predicţie: praful de puşcă a schimbat pe vecie tehnica războiului, înlocuind forţa fizică cu energia chimică. La fel, astăzi trăim într-o lume ce se schimbă rapid şi în care informaţia înlocuieşte treptat toate celelalte forme de „persuasiune".

Şi totuşi, e îndoielnic că va veni vreodată o vreme în care raţiunea singură ne va soluţiona toate problemele şi ne va rezolva toate controversele.

Oricât de evidentă ar fi soluţia, pare să existe de fiecare dată un neghiob care, oricât de şubredă i-ar fi poziţia, împiedică progresul, un nemernic ce nu ascultă de logică şi care refuză să creadă că clopotele bat pentru *el*. Pentru un astfel de ins nu ajunge persuasiunea, oricât de multă.

Şi ăsta e punctul în care intră în joc *Regulile lui Hasan*. Hasan ibn Sabbah, întemeietorul temutului cult din secolul al XI-lea din Orientul Mijlociu numit *Asasinii* (*Hashishin*), şi-a

învățat adepții că orice problemă poate fi rezolvată fie prin (1) *educare*, fie prin (2) *asasinare* (Lung, 1997 b).

În cuvinte simple: ar trebui să încerci mai întâi să-l „educi" pe cel care-ți stă în cale.

Un oficial aflat în calea lui Hasan se trezea într-o dimineață și găsea un pumnal înfipt în pernă, lângă capul lui. Oricine nu se lăsa educat prin lecția oferită de Hasan la momentul oportun (și nu erau prea mulți!) era pur și simplu ucis.

Se făcea o încercare similară de a-l educa pe nefericitul (hm!) care-l înlocuia pe răposat... *ad infinitum*, până când funcția respectivă ajungea să fie ocupată de un individ dispus să se lase „educat". Machiavelli (1531) spunea: „Niciun principe nu trebuie să se grăbească să facă vărsare de sânge, decât dacă nu există nicio altă cale, și asta se întâmplă rareori" (*Discursuri*, III:19).

În sfârșit, dar nu cel mai puțin important, există o ultimă stratagemă ucigașă de remarcat, cea *mai importantă* dintre toate. Ea poate fi exprimată astfel: „Ai face bine să-ți păzești fundul!" Și ai face bine să-ți studiezi dușmanul înainte ca acesta să ajungă să stăpânească stratagemele ucigașe mai repede – și mai bine – decât tine!

***„În război, cu cât poți să-ți maschezi mai bine intenția și unghiul de atac, cu atât ai șanse mai mari să-ți năucești dușmanul, să-l bați și apoi să-l îngropi."***
**Lung, *Cao Dai Kung-fu***

# Partea a II-a

# DEPRINDEREA LA PERFECŢIE A JOCULUI

*„Am devenit flexibili, adaptabili şi versatili – specialişti în improvizaţie şi inovare –, chiar dacă din simplul motiv că a trebuit s-o facem ca să supravieţuim."*
**J. Paul Getty**

## *Introducere*

În partea I, „Percepţie şi putere", am aflat câteva dintre abordările şi *strategiile* generale folosite în controlul minţii.

Acum, în partea a II-a, „Deprinderea la perfecţie a jocului", ne vom perfecţiona, concentrându-ne asupra unor cunoştinţe şi *tactici* mai concrete, menite să ne ajute să furăm cu mai mare uşurinţă metodele de control al minţii şi de manipulare folosite de geniile şi nebunii cu care vom face cunoştinţă în partea a III-a.

Da, am spus într-adevăr să le „furăm" metodele. E cel mai blând lucru pe care ni l-ar face aceşti maeştri nemiloşi ai mutilării mentale, cu cel mai mic prilej!

# Capitolul 4

## *Cifrele în controlul minţii (Resurgenţă)*

De-a lungul secolelor, nenumărate şcoli ale ştiinţei negre au elaborat programe de studiu – scheme şi stratageme –, unele bogate, altele doar exagerate, însă menite toate să ajute la deschiderea forţată a scoicii încăpăţânate a minţii. Unele dintre aceste metode au fost modelate de confruntarea cu realităţile vremurilor şi climatului lor şi poate că sunt mai potrivite pentru acestea.

Alte metode au aplicabilitate mai largă şi sunt la fel de viabile – dacă nu chiar malefice! – astăzi pe cât erau cu secole în urmă, când au fost concepute.

Oricum ar fi, toate merită atenţia noastră, a celor care studiem ştiinţa neagră.

### *Shuhari: Cercul unic*

***„Când te trezeşti înconjurat până la brâu de aligatori, adu-ţi aminte că ai venit să asanezi mlaştina."***
**Lyndon Baines Johnson**

În Europa medievală, ori de câte ori o dispută între săteni ameninţa să creeze tulburări în comunitate, certăreţii erau admonestaţi cu fraza „Păstraţi biserica în mijlocul satului"; altfel spus, li se cerea să se concentreze pe imaginea de ansamblu, din acel moment, să se gândească la efectul disputei lor mărunte asupra comunităţii şi a semenilor lor.

Concentrarea este întotdeauna misiunea principală. În clipa în care ne pierdem concentrarea, oricare ne-ar fi obiectivul, totul e pierdut.

Dacă duşmanul ne poate distrage atenţia, fie şi o clipă, atât îi ajunge ca să-şi înfigă cuţitul în coastele noastre, indiferent dacă e înarmat cu o armă fizică sau cu un pumnal psihic. Distragerea este poarta către moarte.

De aceea, „arta distragerii" este o materie de studiu obligatorie la „Institutul ştiinţei negre".

De la experţii în război psihologic la escrocii de duzină, de la magicianul care face un porumbel să dispară la conspiratorul care te face pe tine să dispari, o foarte mare parte din ştiinţa neagră (controlul minţii) se reduce la simpla *distragere*.

## *Tao: uite-o, nu e*

Fizica modernă caută întruna aşa-numita „teorie unificată a câmpului", o ecuaţie unică prin care să coreleze şi să explice totul în univers.

Taoiştii chinezi au de secole întregi propria teorie unificată a câmpului. O numesc *Tao*.

Tao este forţa unică din Univers. De fapt, Tao este Universul. Aşa cum un balon e plin cu aer şi totodată înconjurat de aer, la fel, Tao ne înconjoară, ne umple şi ne animă. *Suntem* Tao. Tao este simbolizată de ceea ce occidentalii numesc „yin şi yang":

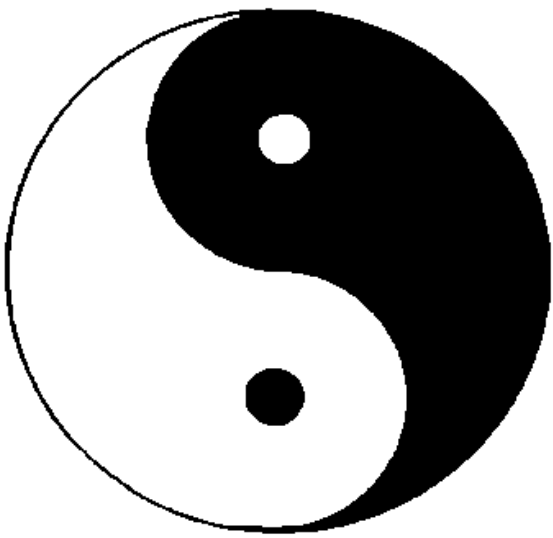


***Figura 13:*** *Yin şi yang sau Tai Ch'i*

Când privesc simbolul yin-yang, cei mai mulţi neiniţiaţi văd ceea ce este evident: *laturi opuse*, fiecare conţinând sâmburele celeilalte.

Yin şi yang înseamnă cald şi rece, lumină şi întuneric, masculin şi feminin, o listă nesfârşită de perechi de elemente opuse. Orice lucru din univers îşi are locul de o parte sau de cealaltă a

acestei ecuaţii. În funcţie de moment şi circumstanţe, de eveniment şi de efect, domină fie yin, fie yang. Sau cel puţin aşa le pare celor mai mulţi oameni.

Dar, potrivit maeştrilor taoişti, această *gândire dualistă* este defectuoasă. Ori de câte ori îmbrăţişăm o latură sau cealaltă a ecuaţiei yin-yang, bine-rău, ne plasăm în postura de duşman al laturii opuse şi de victimă a ei.

Spre exemplu, când sunt mulţumit, duşmanul meu mă poate face nemulţumit. Dacă sunt deprimat, sunt cu atât mai vulnerabil faţă de oricine îmi promite fericire veşnică.

Cheia, spun maeştrii taoişti, constă în a înţelege că, deşi yin şi yang se află în permanentă concurenţă pentru poziţia dominantă, simbolizând natura mereu schimbătoare a vieţii, *cercul rămâne constant*, simbolizând adevărata natură a unui univers care nu se schimbă niciodată. Pentru japonezii *sennin* (maeştrii minţii), tao este *shuhari*, adică cerc. Shuhari include deopotrivă cercurile propriu-zise, cât şi pe cele filosofice.

Există, spre exemplu, shuhari-ul fizic pe care îl „desenează" în jurul lor practicanţii artelor marţiale, perimetrul protector care-i înconjoară. În luptă, nu-i dai voie niciodată inamicului să-ţi încalce shuhari-ul personal fără să plătească pentru asta.

Mai există şi cercul fizic alcătuit din familia şi prietenii tăi. Un duşman poate să te atace prin infiltrarea în acestcerc, fie prefăcându-se că-ţi e prieten, fie împrietenindu-se cu cei din cercul tău intim (adică vizându-i pe aceştia).

Acest shuhari intim există în interiorul unui cerc şi mai larg, care-i cuprinde pe toţi oamenii – oricât de lipsiţi de importanţă par – cu care vii în contact zilnic. După cum am spus deja, duşmanul poate să te atace şi prin intermediul acestor „oameni insignifianţi".

Mai avem încă un cerc, mai abstract – dar nu mai puţin real! –, alcătuit din totalitatea vieţii noastre, incluzând cercul de intimi şi cel mai larg, al cunoscuţilor, precum şi atitudinea şi perspectiva noastră. Ca să vezi surpriză: o atitudine căcăcioasă atrage mai multe „muşte" negative în cercul vieţii tale.

Prin urmare, aşa cum trebuie să ne concentrăm asupra cercului yin-yang şi să nu ne lăsăm distraşi de părţile sale opuse, la fel trebuie şi să ne întărim cercul, examinându-ne legăturile apropiate

și atitudinile ca să ne descoperim punctele forte înnăscute și, mai important, orice eventuală fisură din armura mentală. O astfel de autoevaluare realistă este o raritate, fiindcă necesită concentrare.

### *Exercițiul celor trei maimuțe*

Înainte de a încerca să influențăm mintea altora, trebuie ca mai întâi să ne stăpânim propria minte agitată și indisciplinată. În Orient, mintea necontrolată a omului este simbolizată de maimuța zburdalnică, ușor de distras. În loc să fie „surde, mute și oarbe", cele trei maimuțe care „nu aud de rău, nu văd de rău, nu vorbesc de rău" din Extremul Orient sunt, de fapt, portretizarea budistă a modalității corecte de a medita, prin dezactivarea simțurilor și eliminarea distragerilor, astfel obținându-se liniștirea și concentrarea minții.

Ca să-ți crești puterea de concentrare, așază-te într-o poziție comodă și inspiră prelung, adânc și deliberat de mai multe ori, concentrându-te în acest timp asupra mandalei din Figura 3, pagina 13.

După ce te concentrezi asupra mandalei timp de treizeci de secunde, închide ochii și încearcă să vezi în continuare, cu ochii minții, imaginea *remanentă* mandalei, cât de mult poți.

După ce imaginea dispare, deschide ochii și repetă procesul. În scurt timp, vei reuși să păstrezi imaginea remanentă pe perioade tot mai îndelungate. Nu uita să respiri lent, profund și deliberat în timp ce „vizualizezi" mandala.

Simplul efect de liniștire al acestui exercițiu de concentrare și meditație îl face valoros, dar obiectivul și beneficiul ultim va fi acela de a ajunge ca, fără să fie nevoie să privești mandala, să poți vizualiza această imagine liniștitoare – sau orice altceva alegi să vizualizezi – pur și simplu închizând ochii și concentrându-te.

Lecția oferită de polaritatea yin-yang taoistă (numită și *Tai Ch'i* – „Suprema supremelor") și de shuhari este aceea că nu trebuie să-ți pierzi din vedere nicio clipă premiul, să nu te lași distras nicio clipă de la obiectivul tău.

Iar în controlul minții, obiectivul constă în a fi „cel care *distrage*" și nu „cel *distras*".

Ceea ce este valabil pentru câmpurile de luptă fizice este valabil şi pentru pericolele de pe terenurile minate ale minţii: un singur pas greşit este suficient; o banală întrerupere a concentrării te poate transforma în victimă.

Potrivit lui Norris (1998):

„Nimeni, nici măcar o iubită nu te priveşte atât de intens şi de atent ca omul care intenţionează să te pună la pământ în ring. Simţeam cum mă sfredelesc ochii adversarului, examinându-mi cea mai mică mişcare, evaluându-mi respiraţia, calculându-mi condiţia fizică. Iar eu făceam acelaşi lucru cu el. Nu e deloc exagerare să spui că a câştiga şi a pierde o rundă are legătură directă cu concentrarea. O întrerupere a concentrării înseamnă o breşă în apărarea ta şi adversarul o va depista imediat şi va ataca" (pagina 41).

## *Două capete judecă mai bine decât unul singur*

Am fost învăţaţi că „fiecare monedă are două feţe". Ceea ce nu ni se spune e faptul că, în mâinile unui adept al ştiinţei negre, este cert că ambele feţe sunt *cap*... sau ambele sunt *pajură*, deci ambele sunt categoric învingătoare – sau învinse –, cu condiţia să ştim *dinainte* pe ce să mizăm.

În limbaj simplu, asta înseamnă că trebuie să vedem ambele laturi ale problemei şi, totodată, să nu ne lăsăm prinşi de „iluzia opuselor" (sau manipulaţi să ajungem la ea), de interpretarea vieţii în termeni de „sau, sau".

Ni se spune mereu: „Şi cu slănina-n pod, şi cu burta plină nu se poate", „Trebuie să alegi o tabără sau pe cealaltă". Dar aşa stau oare lucrurile *de fiecare dată*?

A existat vreodată un război în care ambele tabere greşeau, conflicte în care să nu fie implicate nici personaje sută la sută pozitive, nici personaje sută la sută negative? De prea multe ori, duşmanii reuşesc să ne facă să credem că trebuie să fim automat de partea celui care, ne asigură ei, e „personajul pozitiv" dintr-un conflict, respingând la iuţeală tabăra cealaltă, în ciuda a ceea ce

am putea câștiga pe termen lung dacă ne-am alia cu „personajul negativ".

- Nu lăsa niciodată pe altcineva să-ți aleagă prietenii sau dușmanii.
- Unii oameni sunt mereu nemulțumiți... fii unul dintre ei!

Două capete chiar judecă mai bine decât unul singur. Dacă știi ce gândește dușmanul, nu doar ce gândești tu, asta îți dublează șansele de victorie.

Capacitatea de a vedea ambele laturi ale unui conflict îți permite să manipulezi factori de ambele părți, ajustându-ți propria gândire pentru a compensa schimbările rapide din situație și putând „ajusta" gândirea inamicului în așa fel încât să-ți servească mai bine scopurile.

Tocmai aici, „cunoașterea dușmanului" – capacitatea de a gândi ca el – face diferența între a încheia ziua „sub scut"... sau „pe scut"!

Indiferent dacă alegem să o folosim sau nu, avem cu toții capacitatea de a ne vedea greșelile după producerea lor. Dar chiar și animalele o au și învață din incidentele neplăcute și din greșelile lor. Trebuie însă să dobândim *prevedere*.

Zeul roman Ianus avea două fețe – la propriu –, care simbolizau capacitatea sa de a vedea și trecutul, și viitorul. Ianus era zeul Pragului și, ca atare, zeul Oportunității.

Niciun slogan demodat nu are capacitatea de a transforma cu adevărat „barierele în trepte de acces", de a scoate avantaje din dezavantaje sau de a stoarce resurse dintr-un deficit. Numai ochiul unic, ager și concentrat al hotărârii nestrămutate poate face toate astea.

Gândește-te la irosirea din războaie. Gândește-te la războaiele pe care le-am purtat doar în secolul XX.

Cei care ne-au fost cândva dușmani de moarte, cei pe care i-am demonizat și i-am dezumanizat prin propagandă aprigă, numindu-i sălbatici subumani și brute ucigașe doar cu câțiva ani în urmă, ne sunt acum aliații cei mai apropiați.

În manieră similară, ne creăm în prezent alianțe prost gândite cu dictatori mărunți, înarmându-i cu același cuțit pe care-l vor folosi mâine ca să ne înjunghie pe la spate.

Marile frământări internaţionale se nasc din miopia politicienilor care-şi urmăresc propriile interese şi nu sunt în stare să vadă în viitor, peste zece sau douăzeci de ani, ca să construiască o pace şi o prosperitate mai durabile.

Cu toate că, individual, nu putem avea un impact prea mare asupra politicii mondiale, ne putem controla propriul colţ de lume împiedicând desfăşurarea aceluiaşi scenariu jalnic, miop în viaţa noastră personală.

Prea mulţi dintre noi ne irosim constant *resursele biologice* (adică oamenii), lăsând geloziile, resentimentele persistente, mândria şi prejudecăţile meschine să ne împiedice să recunoaştem şi să exploatăm (au! am vrut să spun „să utilizăm") aptitudinile unice ale celor din jurul nostru.

Fiecare dintre noi are nemulţumiri izvorâte din felul cum ne-au tratat alţii, şeful, Guvernul şi viaţa în general, nemulţumiri pe care un duşman expert în anihilarea minţii, înzestrat cu spirit de observaţie şi plin de compasiune le poate folosi ca să se apropie de noi.

Întorcând moneda pe partea cealaltă, ne dăm seama că putem şi noi să folosim resentimentele pe care le nutresc oamenii în taină (şi uneori nu tocmai în taină) în avantajul nostru, pentru a recruta „agenţi" în slujba cauzei noastre. Astfel:

- Cei insuficient apreciaţi pot fi transformaţi în agenţii noştri dacă le arătăm că vor fi mult mai apreciaţi în *tabăra noastră*.
- Cei abuzaţi vor fi alinaţi de „ascultarea noastră înţelegătoare" şi de umărul nostru impermeabil.
- Cei înrăiţi, chinuiţi şi condamnaţi pe nedrept pot primi un plan de a se răzbuna pe toţi cei care i-au supărat, le-au stat în cale sau pur şi simplu nu le-au recunoscut la timp „evidenta genialitate". (Repet: duşmanul duşmanului meu este prietenul meu.)

Sun Tzu dedică un capitol întreg recrutării unor astfel de personalităţi nemulţumite şi înstrăinate. În mod foarte potrivit, e capitolul XIII.

## *Cele două şcoli*

Pentru ştiinţa neagră şi studierea controlului minţii, psihologia modernă poate fi împărţită în linii mari în două şcoli de

gândire, pe care le vom denumi „şcoala interiorului" şi „şcoala lui Skinner", corespondente cu două modalităţi foarte diferite de abordare a vindecării psihice.

*Şcoala interiorului.* Aceasta este reprezentată de *psihanaliză*, întemeiată de Sigmund Freud (1856 – 1939).

Freud a avansat teoria potrivit căreia comportamentul perturbat şi deviant poate fi explicat prin evenimente interne: sentimente şi fobii, dorinţe şi groaze, traumele şi dramele care se desfăşoară pe scena inconştientului, în capul nostru. (Vezi „Cunoaşte «latura nocturnă» a inamicului", în capitolul 1.)

Freud era convins că persoana va înceta să se poarte anapoda (efectul) de îndată ce ia contact cu cauza subiacentă (adică inconştientă).

Potrivit lui Freud, de cele mai multe ori, motivele pentru care facem jumătate din lucrurile pe care le facem sunt un mister chiar şi pentru noi înşine. Aici intervine „vărsatul sacului" pe canapeaua psihologului. Dacă vorbeşti suficient de mult, în cele din urmă te vei trăda în faţa lui, iar el îşi va da seama că ai devenit criminal în serie pentru că n-ai fost educat cum trebuie să faci la oală.

(Vestea bună e că şcoala interiorului spune că poţi da vina pentru toate problemele pe care le ai la vârsta adultă pe părinţii tăi la fel de duşi cu sorcova... iar asta e, în sine, un fel de terapie!)

Şcoala interiorului adoptă teoria lui Freud cum că avem în cap un „Se" („copilul răzgâiat interior", inconştient, care vrea tot ce vede şi nu acceptă niciun refuz), „Eul" (psihicul conştient, a cărui responsabilitate este să spună Se-ului „Nul", fiindcă Eul nu vrea să facă puşcărie pentru o faptă a Se-ului) şi „Supraeul" („conştiinţa", care impune standarde imposibil de înalte, pe care Eul n-are cum să le atingă, ceea ce-i provoacă Eului aproape la fel de multă anxietate ca Se-ul).

Această „anxietate" nerezolvată iese la iveală în tot felul de forme, nu în ultimul rând sub forma fobiilor, a nevrozelor (boli nervoase) şi a psihozelor – gândeşte-te la Hannibal canibalul.

Se-ul, Eul şi Supraeul cad rareori de acord şi de multe ori se sabotează reciproc, inconştient. Astfel, scăpările verbale stânjenitoare se produc atunci când Eul spune ceva, dar Se-ul „gândeşte" altceva:

Şcoala interiorului se desfată cu aceste „acte ratate", deoarece ele şi alte indicii inconştiente, verbale şi fizice (limbajul corporal etc.), le oferă informaţii cu privire la ceea ce gândeşti cu adevărat. (Vezi „Mersul-umbră", în capitolul 5.)

Nu mai trebuie să spun că descoperirea şi descifrarea corectă a impulsurilor şi dorinţelor inconştiente ale duşmanului înainte să devină conştient de ele îl fac să fie, practic, la mâna ta.

Invers, trebuie să ne dăm osteneala de a ne curăţa dulapul de eventualele schelete inconştiente care încă mai pândesc acolo... *înainte* s-o facă ştii tu cine.

*Şcoala lui Skinner.* Botezată după B.F. Skinner (1904 – 1990), cel mai deschis şi mai controversat adept al behaviorismului, şcoala lui Skinner consideră că purtarea deviantă şi perturbată (efectul) este provocată de evenimente externe („stimuli" din mediu) şi întreţinută (întărită pozitiv) de consecinţele sale. Altfel spus, „Prima oară când am făcut lucrul ăsta, m-am simţit bine, aşa că vreau să-l repet".

Dacă modifici stimulul (cauza), modifici răspunsul (efectul): „Înainte mă simţeam bine când făceam lucrul ăsta, acum mă doare dacă-l fac, aşa că n-am să-l mai repet!"

Astfel, comportamentul nevrotic şi chiar cel psihotic pot fi explicate ca învăţare incorectă sau insuficientă. Cu alte cuvinte, prea mult băţ, insuficiente bomboane. Sau prea multe bomboane, insuficient băţ.

J.B. Watson (1878 – 1958), întemeietorul behaviorismului, şi-a învăţat studenţii să nu mai caute sentimentele, ideile şi motivaţiile inconştiente ale pacientului şi nici spiriduşi freudieni precum Se-ul, Eul şi Supraeul, ci să se concentreze asupra felului în care reacţionează organismele (inclusiv fiinţele umane) la stimulii din mediul lor.

I.P. Pavlov, laureat al Premiului Nobel, a făcut întocmai. Mda, *acel* Pavlov: sună clopoţelul, hrăneşte câinele. Sună clopoţelul, hrăneşte iarăşi câinele. Sună clopoţelul a treia oară, nu hrăni câinele, lui Grivei tot îi curg de zor balele. Condiţionare clasică. Funcţionează şi la oameni. (Şi, desigur, *tu* eşti 100% sigur că *nu* va funcţiona în cazul tău. He-he-he!)

În 1920, Watson a reuşit să-i declanşeze o fobie unui sugar de unsprezece luni pe nume Albert, făcând un zgomot puternic ori de câte ori îi arăta copilului un şoarece alb.

Ca să vezi surpriză: bietul țânc a ajuns în scurt timp să tremure de groază nu doar când vedea un șoarece adevărat, ci ori de câte ori vedea un lucru care semăna cât de vag cu un șoarece real: alte animale cu blană, o haină îmblănită, ba chiar și țesături pufoase din bumbac și lână. (*Journal of Experimental Psychology*, 1920.)*

Skinner însuși și-a folosit cel puțin o dată (singura ocazie despre care *știm*) descoperirile cu privire la ușurința cu care se pot modela comportamentele dorite la oameni pentru a-i manipula subliminal pe alții (Lung și Prowant, 2001:101).

Școala interiorului este de părere că trebuie mai întâi să găsești originea sentimentelor tale negative și a fobiilor, a nevrozei sau a psihozei care te chinuiește. Identificând rădăcinile problemei (de obicei ori trauma, ori mama!), îți vei schimba apoi sentimentele și atitudinile, lucru care, la rândul lui, te va face să nu te mai porți ca un nebun. Altfel spus, *revelația* duce la *reabilitare*.

Școala lui Skinner, pe de altă parte, nu se concentrează asupra lucrului sau persoanei care te-a deranjat la cap. Ea susține că, dacă perturbi (adică schimbi, încetezi întărirea pozitivă) comportamentul nedorit, sentimentele se vor schimba și ele. Prin urmare, schimbă comportamentul (acțiunile) persoanei și-i influențezi (schimbi) și atitudinea.

Așadar, dacă un terapeut aparținând școlii interiorului ar scormoni în primii ani de viață ai pacientului ca să găsească sursa fobiei de lifturi a acestuia, un terapeut aparținând școlii lui Skinner va urmări să-l determine pe pacient să meargă cu liftul, desensibilizându-l, știind că modificarea comportamentului pacientului va duce și la modificarea sentimentelor sale și, astfel, îi va elimina fobia.**

Adu-ți aminte că acesta este un principiu elementar al spălării creierului – modificarea comportamentului unei persoane

* Nu, Watson n-a fost arestat pentru abuz asupra copilului. Și nu, nu știm dacă bietul Albert a ajuns, ca adult, să fie un criminal în serie travestit! (*n.a.*).

** Albert Ellis, întemeietorul terapiei rațional-emotive, a pus un pacient îngrozit de posibilitatea umilirii în public să se plimbe prin orașul New York trăgând după el o banană în lesă, ca pe un câine. În mod previzibil, oamenii au râs de el, dar când pacientul și-a dat seama că nu e sfârșitul lumii dacă oamenii râd de el, a început să râdă și el. Pacient vindecat (*n.a.*).

(adică a o face să execute o acţiune, oricât de superficială) reprezintă primul pas spre schimbarea convingerilor sale.

Într-o formulare simplă, potrivit şcolii lui Skinner, poţi determina pe oricine să se răzgândească şi, în general, să facă orice dacă ai o bomboană destul de dulce sau un băţ destul de mare.

J.B. Watson spunea (1924):

> „Daţi-mi o duzină de sugari sănătoşi, cu constituţie bună, şi propria mea lume de un anumit tip în care să-i cresc şi garantez să aleg pe oricare dintre ei şi să-l educ ca să devină orice fel de specialist aleg – medic, avocat, artist, comerciant şi, da, chiar cerşetor şi hoţ, indiferent de talentele, înclinaţiile, tendinţele, capacităţile, vocaţiile sale şi de rasa strămoşilor săi."

*Şcoala subţiatului.* Aici, la bufetul „Institutului de ştiinţă neagră", ne place să avem şi slănina în pod, şi burta plină. Aşa că, în loc să alegem o şcoală de stăpânire a minţii în detrimentul celeilalte, şcoala interiorului sau şcoala lui Skinner, luăm ce are fiecare mai bun ca să creăm ceea ce ne place să numim *„şcoala subţiatului"*, botezată astfel fiindcă metodele şi motivaţiile ei urmăresc un singur obiectiv: să ne facă învingători şi, totodată, să „subţieze" portofelul duşmanului, talia lui şi, în ultimă instanţă, legăturile care-l ţin în viaţă!

Astfel, combinăm şi potrivim liber tactici şi tehnici aparţinând unor şcoli de gândire opuse, până când ajungem la tonicul potrivit (sau la toxina potrivită!), care va vindeca garantat orice-l „supără" pe duşmanul nostru. (Iar când reţeta este administrată cum trebuie, duşmanul nu ne va mai supăra pe noi!)

Aşadar, putem folosi bomboana şcolii interiorului ce constă în prietenia mimată şi grija prefăcută ca să-l determinăm să se deschidă în faţa noastră, să-şi dezgolească psihicul, permiţându-ne să descoperim dorinţele inconştiente, groazele şi secretele murdare pe care le ascunde chiar de el însuşi.

La fel ca un jucător de pocher viclean, care descifrează indiciile trădătoare oferite fără voie de adversarii săi, şi noi putem învăţa să descifrăm inconştientul duşmanului, ceea ce ne permite să ne dublăm cu încredere miza (investiţia)... sau să ieşim din joc şi să plecăm ca să ne continuăm lupta.

Apoi putem să împrumutăm „bâţul" şcolii lui Skinner şi să-l folosim ca să ne îmboldim cu blândeţe subiectul să alerge ca un şoarece orb prin labirinturile fizice şi psihice create de noi.

Modalitatea de a realiza acest lucru constă într-o aritmetică surprinzător de simplă: fie adăugăm stres în viaţa duşmanului (bâţul), fie ne oferim să-i înlăturăm stresul deja existent (bomboana).

Evenimentele diferite au efecte diferite asupra fiecăruia dintre noi. Pentru anumite tipuri de stres (ex. filmele de groază, săritul cu coarda elastică) ne oferim voluntar. Acesta e tipul de stres determinat de eliberarea puternică de adrenalină.

Stresul *cronic*, pe de altă parte, e mai insidios, mai persistent şi rareori căutat. În această categorie intră orice de la divorţ până la prăbuşirea turnurilor gemene ale World Trade Center, precum şi tulburarea de stres posttraumatic (TSPT).

Elaborarea de noi scale pentru măsurarea cu mai mare precizie a stresului continuă, însă majoritatea sunt simple variante ale celebrului test de stres al lui Holmes şi Rahe. (Vezi Figura 14.)

***Figura 14:** Evenimente de viaţă stresante*

| **Evenimentul de viaţă** | **Punctajul tensiunii** |
|---|---|
| Moartea soţului/soţiei | 100 |
| Divorţ | 73 |
| Separare conjugală | 65 |
| Condamnare la închisoare | 63 |
| Moartea unei rude apropiate | 63 |
| Accidentare sau boală personală | 53 |
| Căsătorie | 50 |
| Concediere de la locul de muncă | 47 |
| Reconciliere conjugală | 54 |
| Pensionare | 45 |
| Schimbări în sănătatea unui membru al familiei | 44 |
| Sarcină | 40 |
| Probleme sexuale | 39 |
| Un nou sosit în familie | 39 |
| Reajustarea afacerii | 38 |
| Schimbări în situaţia financiară | 38 |
| Moartea unui prieten apropiat | 37 |

| | |
|---|---|
| Schimbarea ocupaţiei profesionale | 36 |
| Modificarea numărului de certuri conjugale | 35 |
| Ipotecă sau credit de peste 10000 de dolari | 31 |
| Executare silită pentru ipotecă sau credit | 30 |
| Schimbări în responsabilităţile profesionale | 29 |
| Plecarea de acasă a fiului/fiicei | 29 |
| Probleme cu socrii | 29 |
| O realizare personală excepţională | 28 |
| Soţul/soţia începe sau încetează să lucreze | 26 |
| Începerea sau terminarea şcolii | 26 |
| Schimbări în condiţiile de trai | 25 |
| Revizuirea obiceiurilor personale | 24 |
| Probleme cu şeful | 23 |
| Schimbări în programul de lucru sau condiţiile de lucru | 20 |
| Schimbarea locuinţei | 20 |
| Schimbarea şcolii | 20 |
| Schimbări în obiceiurile recreative | 19 |
| Schimbări în activităţile la biserică | 19 |
| Schimbări în activităţile sociale | 18 |
| Ipotecă sau credit sub 10000 de dolari | 17 |
| Schimbări în obiceiurile de somn | 16 |
| Schimbarea numărului de întruniri familiale | 15 |
| Schimbări ale obiceiurilor alimentare | 15 |
| Concediu | 13 |
| Perioada Crăciunului | 12 |
| Încălcări minore ale legii | 11 |
| **Scorul total al tensiunii** | |

Scorurile între 0 şi 149 sunt rezonabile şi indică o stare relativ sănătoasă, de stres normal.

Scorurile între 150 şi 300 arată că ai o probabilitate cu 50% mai mare de a te îmbolnăvi în următoarele şase luni, deoarece stresul reduce capacitatea organismului de a lupta cu boala.

Deja asaltat de unul sau mai mulţi dintre aceşti factori de stres, duşmanul tău va fi cât se poate de dispus (credul) să asculte pe oricine-i promite orice lucru care-i va atenua stresul, de la a lua o pastilă până la a intra într-un cult. Invers, dacă duşmanul

se confruntă cu prea puţin stres sau deloc (extrem de improbabil!), e foarte simplu să ne folosim capacitatea de control al minţii ca să-i creăm un motiv de stres!

## *Inteligenţa şi informaţiile*

***„Informaţiile personale precise se pot dovedi mult mai importante decât munitia de precizie."***
**Contele de Marenches, fost şef al serviciului francez de informaţii**

Ştiinţa neagră (controlul minţii) este în primul şi-n primul rând „ştiinţa inteligenţei şi a informaţiilor". Inteligenţa este *înnăscută*, iar informaţiile se *adună*.

*Inteligenţa înnăscută.* Potenţialul de inteligenţă cu care te naşti, precum şi cel care se adaugă de-a lungul vieţii prin experienţă, educaţie şi abilităţi, este înnăscut.

Ca să vezi surpriză: puţini oameni se apropie cât de cât de fructificarea deplină a potenţialului inteligenţei lor.

Cel mai important factor determinant al măsurii în care ne apropiem de utilizarea maximă a potenţialului inteligenţei noastre este asiduitatea cu care ne învăţăm să receptăm şi să procesăm corect informaţiile despre lume.

Adu-ţi aminte că creierul nostru, al oamenilor, are două „laturi": emisfera stângă, care se ocupă de gândirea liniară şi logică, şi emisfera dreaptă, mai abstractă şi mai artistică.

Deşi ne folosim cu toţii ambele emisfere cerebrale, la fiecare dintre noi domină fie cea dreaptă, fie cea stângă.

Oamenii cu emisfera stângă dominantă gândesc mai metodic, le place să organizeze lucrurile şi să le îndeplinească pas cu pas. Oamenii de felul acesta sunt manageri buni, cu picioarele pe pământ, dar primesc rareori premii pentru creativitate sau inovaţie.

E uşor de depistat dacă la un individ domină emisfera dreaptă sau cea stângă, pe baza indiciilor verbale şi neverbale. (Vezi Figura 15.)

**TRĂSĂTURI ALE EMISFEREI STÂNGI/ALE EMISFEREI DREPTE**

| Emisfera stângă | Emisfera dreaptă |
|---|---|
| **Verbal**, foloseşte cuvintele pentru a descrie. **Temporal**, ţine socoteala timpului. **Analitic**, rezolvă problemele pas cu pas şi bucată cu bucată. **Abstract şi simbolic**, foloseşte cu uşurinţă simboluri şi reprezentări verbale. **Logic şi liniar.** **Secvenţial** (A-B-C...). | **Nonverbal**, îşi foloseşte mâinile, desenează imagini şi scheme în aer când vorbeşte. **Non-temporal.** Nu are deloc simţul timpului. Nu e bun la planificări. **Sintetic**, vede „întregul", imaginea de ansamblu uitându-se la componente. **Gândire concretă**, se raportează la lucruri aşa cum sunt ele în prezent. **Intuitiv, bun la ghicit! Face salturi cognitive.** |
| **Obiectiv** | **Subiectiv** |
| **Exprimare caracteristică: Hm...** **Matematic** (foloseşte cifrele pentru a-şi măsura şi cuantifica lumea). Majoritatea celor cu emisfera stângă dominantă sunt **Ascultători.** | **Exprimare caracteristică: Aha!** **Metaforic** (foloseşte imagini, metafore şi comparaţii ca să-şi descrie lumea). Oamenii cu emisfera dreaptă dominantă tind să fie **Privitori şi Tactili.** Ascultă cuvintele şi expresiile pe care le foloseşte şi care-i indică orientarea **P-A-T.** |

***Figura 15***

Stabilind dacă la duşmanul nostru domină emisfera dreaptă sau cea stângă, aflăm cum percepe, obţine şi procesează informaţiile despre lumea sa:

- Gândeşte abstract sau mai mult concret (literal)?
- Foloseşte raţionarea ştiinţifică înainte de a ajunge la o hotărâre sau gândirea magică (ex. norocul, loteria) îi conduce lumea?
- Este capabil să fie obiectiv sau e întotdeauna subiectiv în interacţiunile cu alţii?

- Îl călăuzește interiorul (*jodomon* în japoneză) sau exteriorul (*shodomon* în japoneză)?
- E un singuratic care preferă să acționeze în mod independent sau are nevoie de siguranța oferită de mulțime, lucru care-l face să încerce să obțină favoruri și validări din partea altora?
- Este motivat de ambiții conștiente sau de motivații inconștiente, ținând de latura nocturnă, de care nu este conștient?

Cu cât poți discerne mai multe înclinații și motivații de acest fel, cu atât îți va fi mai ușor să-ți pui dușmanul în lesă.

*Informațiile.* Pe de altă parte, informațiile adunate sunt toate acele fragmente de cunoștințe pe care le dobândești ca să atingi un obiectiv dat.

Cel mai bun exemplu constă, firește, în informațiile pe care ne propunem deliberat să le aflăm despre dușmanul nostru, „tabăra" și intențiile sale.

Obținem acest tip de informații despre inamic folosind două metode:

- *Observația* (inclusiv cercetările aprofundate).
- *Revelațiile* despre gândirea dușmanului pe care ni le oferă chiar el, de bunăvoie, accidental sau după ce-i aplicăm suficientă... stimulare.

După ce am obținut informații prin observații și revelații, suntem liberi să le aplicăm; folosind două tipuri de tehnici.

### *Eroare, sau teroare?*

În esență, tehnicile de control al minții se bazează fie pe elemente de eroare, fie pe elemente de teroare, fie pe o combinație a celor două.

*Eroarea.* Folosind un plan de atac ce vizează eroarea, descoperim și profităm rapid de toate erorile pe care le găsim la inamic – greșelile din percepția sa, defectele de personalitate, omisiunile fatale din planurile sale de viitor.

Spus fără menajamente, asta înseamnă să exploatăm nemilos orice slăbiciune pe care o descoperim la el sau în lumea sa, folosind înșelăciunea ca să-i exploatăm prefăcătoria și umplându-i cu îndoieli până la refuz mintea deja năucă. După Lung (2002):

„Îndoiala este poarta către moarte. Fă un om să se îndoiască de capacităţile lui şi de validitatea planurilor sale de luptă, fă-l să se îndoiască de cel mai bun prieten şi deja l-ai înfrânt. Citeşte *Othello*."

Primele patru stratageme ucigaşe – orbirea, mituirea şi şantajul, spălarea creierului şi legarea duşmanului de tine prin legături de sânge – ţin de acest element al erorii.

*Teroarea*. Celelalte două strategii ucigaşe rămase – tiranizarea şi îngroparea – se bazează pe un element de *teroare* pentru a-şi atinge obiectivele. Lung spunea: „Pumnalul fricii poate să omoare mai repede decât pumnalul de oţel. Cuvântul potrivit, rostit la urechea potrivită, înfăptuieşte multe şi, deseori, câştigă bătălia înainte ca aceasta să înceapă".

Deşi ar putea să sune brutal, ai fi uimit să vezi ce poate realiza obiectul contondent potrivit, plasat strategic deasupra capului potrivit, în momentul potrivit!

În mod similar, ai fi şocat să vezi cât de repede reuşesc câţiva amperi de electricitate – corect aplicaţi – să pună subit în mişcare negocierile ce stagnează!

Foarte multă confuzie, irosire şi inutilitate există astăzi în lume din simplul motiv că se lasă să treacă prea mult timp între infracţiunea clară şi pedeapsa pe măsură (Lung şi Prowant, 2003).

Bomboana sau bâta – mai devreme sau mai târziu cedăm cu toţii în faţa uneia sau a celeilalte... sau a amândurora. Oricât am încerca să ne smulgem din lesă, tot căţeii lui Pavlov rămânem.

## *A treia ureche*

În funcţie de circumstanţe şi de flux, fiinţele umane procesează informaţiile pe care le obţin din lume în mod analitic, în mod emoţional sau în mod instinctiv, reprezentate de cap, inimă şi respectiv cămin.

### *Capul*

Capacitatea de a raţiona şi analiza este cea care ne aşază în vârful lanţului trofic. Din păcate, foarte mulţi oameni fac eforturi

reduse sau deloc ca să-şi revendice activ acest „drept din naştere". Acesta e un comentariu regretabil cu privire la specia umană în general, dar faptul că 95% dintre oameni fac eforturi prea puţine sau deloc pentru a-şi îmbunătăţi capacitatea intelectuală sau cea de raţionare este, de fapt, pozitiv pentru noi, în plan individual, în ceea ce priveşte ştiinţa neagră.

### *Inima*

Multă vreme s-a crezut că inima este sediul stărilor afective. Azi ştim că substanţele chimice din creier sunt cele care ne provoacă, de fapt, schimbările de dispoziţie.

Spre exemplu, când un om se îndrăgosteşte, el simte pasiune şi o senzaţie de euforie datorită creşterii cantităţii unui neurotransmiţător cerebral numit *dopamină*. Această euforie poate să dureze de la câteva luni până la doi ani şi se transformă treptat într-un sentiment mai calm, de căldură şi ataşament, pe măsură ce în organism creşte cantitatea de hormon numit ocitocină.

În timpul acestui stadiu euforic iniţial al iubirii romantice, judecata ne este deseori înceţoşată, ceea ce ne împiedică să vedem defectele iubitului sau iubitei (situaţie descrisă în *Awake!*, 8 august 2002).

Totuşi, nu exclude încă ideea de inimă „simţitoare". În mod interesant, credinţa că inima influenţează afectivitatea ar putea fi întemeiată, deoarece timusul (glandă situată aproape de inimă) este asociat cu iubirea şi compasiunea. (Vezi „Cele şapte roţi ale puterii", mai târziu în acest capitol.)

Adu-ţi aminte din discuţia noastră de la început despre percepţie că accesul la toate faptele concrete, reci şi obiective din lume nu face nici cât o ceapă degerată atât timp cât le receptăm prin filtrul trăirilor afective, atât de supuse greşelii.

A ne lăsa emoţiile indisciplinate să ne conducă e totuna cu a ne pune un pistol la tâmplă şi ne garantează că am pierdut bătălia înainte ca ea să înceapă. Pe de altă parte, dacă ne încurajăm inamicul (adică forţându-l) să treacă prin filtrele emoţionale supuse greşelii toate informaţiile care-i parvin, asta ne asigură victoria.

Ispitirea poftei şi lăcomiei duşmanului, atâţarea fricii sale, desconsiderarea mândriei lui sau apelul la compătimirea lui îl

determină, toate, să reacţioneze subiectiv şi afectiv, cu inima, în loc s-o facă obiectiv, examinând faptele şi acţionând cu capul. (Vezi „Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici", mai târziu în acest capitol.)

În ultimă instanţă, inima nu poate înlocui capul. Faptele concrete n-ar trebui niciodată să ocupe locul secund, după imaginaţie.

Asta nu înseamnă că trebuie să fim nişte ticăloşi nesimţitori, fără pic de compasiune faţă de prunci şi de vârstnici; dimpotrivă. Jocul stărilor afective trebuie luat în calcul în orice plan de luptă bazat pe controlul minţii, fie ca factor motivator pentru noi şi armata noastră, fie ca piatră de hotar ce marchează drumul spre căderea inamicului.

### *Căminul*

Potrivit lui Norris (1996): „Vor fi momente când nu vei şti ce să faci, când mintea îţi dictează o direcţie de acţiune, iar instinctul, alta. Pe care s-o urmezi? Ascultă-ţi de fiecare dată instinctul" (pagina 166).

Cuvântul englezesc „hearth" (cămin) vine din *kundayati*, „pârleşte" în sanscrită, şi poate fi înrudit cu un alt cuvânt est-indian, *kundalini*.

Astăzi folosim cuvântul „cămin" cu sensul concret de şemineu şi, mai general, ca sinonim pentru casă.

Metaforic vorbind, căminul este miezul fiinţei noastre, instinctul nostru nepătat, nedomesticit, pe care societatea nu l-a călcat în picioare.

Când un lucru ne deşteaptă sentimente profunde, spunem că-l simţim în miezul fiinţei.

Unele culturi orientale afirmă că sălaşul sufletului se află, fizic, cu trei degete mai jos de ombilic, loc pe care chinezii îl numesc *tan tien*, iar japonezii, *hara*, ca în expresia *hara-kiri* (spintecarea pântecelui).

De fapt, când un samurai îşi făcea hara-kiri (mai corect numit *seppuku*), el îşi expunea simbolic sufletul (şi, la propriu, măruntaiele) privirii publicului.

În epoca actuală, nevolnică, a combaterii discriminării, când fiecare idee inovatoare trebuie să fie verificată mai întâi de un cenzor, nevolnic şi el, ale cărui papile gustative au fost neutralizate

demult, când fiecare glumă îţi poate aduce o condamnare, am ajuns să fim îngroziţi de ideea de a pune la îndoială motivele altui om şi nu îndrăznim să ne manifestăm făţiş suspiciunea, de teamă să nu fim etichetaţi drept şovini, rasişti, reacţionari sau mai rău.

De prea multe ori, frica de ceea ce ar putea să se întâmple ne face orbi la pericolul imediat reprezentat de ceea ce se petrece în clipa prezentă. Skinner spunea (1995):

> „Nu lăsa să te omoare politeţea. Regulile etichetei sociale au fost create cu mult timp în urmă. Din păcate, trăim în prezent [...]. Ar trebui să examinăm regulile de etichetă ale părinţilor noştri – conturate în vremuri mai civilizate – pentru a ne convinge că sunt valabile şi pe străzile sălbatice de azi. Când eşti obligat să alegi între politeţe şi supravieţuirea bazată pe inteligenţa străzii, principiul de bază rămâne acesta: mai bine să ofensezi decât să trebuiască să intri în defensivă" (pagina 61).

E mai bine să faci parte din partidul considerat de majoritatea „nepotrivit" decât să fii mort. Ai încredere în instinctul tău.

Dacă asta te face să te simţi mai bine, gândeşte-te la instinct ca la punctul de mijloc dintre cap (puterea raţiunii, yang) şi inimă (afectivitate, yin), un echilibru între cele două.

La fel cum inconştientul nostru surprinde subtilităţi şi nuanţe (adică „limbajul-umbră") care ne influenţează raţionarea conştientă, tot aşa, conştiinţa organismului receptează adesea modificări abia perceptibile din atitudinea sau echilibrul altei persoane sau eliberarea de feromoni (adică îi mirosim frica).

Unii oameni cred în percepţia extrasenzorială. Dacă un astfel de „al şaselea simţ" există într-adevăr sau nu, asta e o chestiune pur academică, din moment ce folosirea la capacitate maximă a celor cinci simţuri existente poate să ne intimideze duşmanul şi să-l facă să creadă că avem cu adevărat „puteri" extrasenzoriale.

De multe ori, receptăm în mod inconştient semnale verbale şi neverbale emise de alţii inconştient. (Vezi „Mersul-umbră", în capitolul 5.)

Ne apucă groaza sau simţim ceva negativ în aer. Şi observăm că ni se ridică părul pe ceafă (o reminiscenţă din vremurile mai puţin evoluate, când blana groasă de pe spinarea noastră de fiară se ridica, pentru a ne face să părem mai mari şi mai de temut decât eram cu adevărat).

*Căminul* este, aşadar, „a treia ureche" a noastră. Şi ar trebui să-i dăm ascultare. Dacă se întâmplă vreodată să simţi că e ceva în neregulă, că eşti observat... *ascultă-ţi instinctul.*

Instinctele tale animale s-au dezvoltat cu milioane de ani înaintea creierului tău omenesc superior (şi care face de prea multe ori exces de analiză). Instinctul are cel puţin avantajul „vechimii". Norris (1998) spunea:

> „Ca soţ şi tată, prieten, frate şi fiu – ca om trăind printre oameni –, ştiu că multe dintre momentele cele mai importante din viaţa mea personală au fost acelea în care am reacţionat nu în conformitate cu direcţia de acţiune la care m-a condus raţiunea, ci în concordanţă cu imboldul instinctului sau al inimii" (pagina 166).

## *Cele patru umori*

Nu, n-au nimic de a face cu scheciurile umoristice.

Concepţia despre cele patru umori a fost elaborată de filosoful sicilian Empedocle (490 – 430 î. Hr.), care a avansat ipoteza că tot ce există în Univers este alcătuit din patru elemente: pământ, aer, foc şi apă.

Empedocle susţinea că aceste energii elementare apar în corpul omenesc sub forma a patru fluide organice: flegmă, sânge, bilă galbenă şi bilă neagră. Pentru păstrarea permanentă a sănătăţii şi a bunei dispoziţii este necesar ca aceste patru umori să se afle într-un echilibru corect. Invers, preponderenţa uneia dintre cele patru creează proastă dispoziţie, boală fizică şi/sau atitudine neadaptată.

Spre exemplu, sângele (caracterizat ca umoare de lucrurile calde şi uscate) ne face sangvini şi, deci, încrezători, activi şi entuziaşti. Însă când predomină între cele patru umori, devenim

aroganţi şi dominatori, chiar periculoşi şi, *in extremis*, însetaţi de sânge.

Flegma (asociată ca umoare cu lucrurile reci şi umede) ne face flegmatici, adică impasibili şi calmi, obiectivi şi detaşaţi. Prea multă flegmă duce însă la letargie şi lenevie fizică. Dusă la extrem, predominanţa flegmei ne transformă obiectivismul în cruzime.

Bila neagră determină în mod normal o dispoziţie meditativă, introspectivă, provocând deseori sentimente de nostalgie. Excesul de bilă neagră duce la vinovăţie şi depresie handicapantă.

Bila galbenă ne face excitabili şi plini de energie colerică. Dusă la extrem, ne face iritabili şi iuţi la mânie.

Vindecătorii din vechime care foloseau această teorie a celor patru umori pentru a explica bolile îşi tămăduiau pacienţii prin enantiopatie (adică aplicarea elementului opus), tratând de exemplu febra prin frig. (Hm... asta miroase a yin şi yang!)

Cum una dintre cele patru umori predomină în fiecare dintre noi, determinându-ne temperamentul general psihic şi fizic, descoperirea umorii care predomină la duşmanul nostru ne permite să-l manipulăm mai uşor.

Astfel, un inamic cu umorile în echilibru (adică sănătos şi cu o dispoziţie bună) poate fi „dezechilibrat" şi i se poate induce o dispoziţie proastă prin aplicarea unei pomezi fizice sau a unei strategeme mentale menite să-i creeze o cantitate excesivă dintr-unul din cele patru elemente, ales special ca să-l împingă în direcţia aleasă de tine (ex. îi dai prea multă flegmă ca să-l faci să-şi piardă obiectivismul sau prea multă bilă galbenă ca să-l faci să-şi piardă controlul şi s-o ia razna).

Asta se realizează introducând în lumea sa diferite preparate chimice, farmece, chiar şi cuvinte şi expresii special elaborate (adică vrăji), fiecare corespunzând unui anumit element şi, respectiv, unei anumite umori.

(Ca să ştii şi tu: în esenţă, de aceste demersuri au fost acuzate, în Evul Mediu, cele mai multe „*vrăji*toare" arse pe rug.)

Teoria celor patru elemente a lui Empedocle şi aplicaţiile ei în privinţa corpului omenesc sub forma celor patru umori au continuat să fie folosite pe tot parcursul epocii medievale, până în vremea Renaşterii, când au fost în sfârşit înlocuite de descoperirile

mai amănunţite din biologie şi medicină şi de dezvoltarea adevăratelor discipline ştiinţifice, precum chimia.

## *Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici*

***„Cele cinci culori orbesc ochiul. Cele cinci tonuri asurzesc urechea. Cele cinci gusturi seduc limba."***
**Tao Te Ching**

Teoria occidentală a celor patru elemente formulată de Empedocle seamănă izbitor de mult cu strategia japoneză *Gojo-goyoku*, a celor cinci slăbiciuni, prezentată detaliat în *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001).

Pe lângă strategia Gojo-goyoku folosită de ninja, de-a lungul secolelor, minţile geniale din Orient şi din Occident au făcut nenumărate calcule şi liste cu scăpările, greşelile şi defectele omeneşti şi oricare dintre ele ne poate fi de folos astăzi.

Spre exemplu, mulţi afirmă că Siddhartha Gautama „Buddha" ar trebui să primească şi titlul de „părinte al psihologiei", întrucât relevaţiile sale cu privire la natura umană au avut loc cu 2400 de ani înainte ca Freud să-şi aprindă primul trabuc.

Mai mult, *Dhammapada* („Colecţia afirmaţiilor lui Buddha") enumeră cinci slăbiciuni ce trebuie evitate pentru a atinge Nirvana (iluminarea): „Ignoranţa este cel mai mare păcat [...]. Nu există foc mai intens decât pofta, scânteie mai puternică decât ura, capcană mai mare decât prostia şi tortură mai intensă decât lăcomia".

(Ca **să ştii şi tu**: următorul verset din „Biblia" budistă avertizează: „Ne e uşor să vedem greşelile altora, dar greu să le vedem pe ale noastre".)

Maeştrii budişti de mai târziu aveau să identifice „Cele cinci otrăvuri" care-l chinuiesc pe om: iluzia, furia, patima, invidia/lăcomia şi răutatea (adică acţiunile ignorante şi vătămătoare).

Observăm iarăşi asemănările dintre aceste observaţii şi concluziile la care au ajuns alte şcoli ale ştiinţei negre, în Orient şi-n Occident.

### *Slăbiciunile periculoase*

Există un poem *koan* zen care spune:
Primul călugăr: „Uite, *steagul* acela se mişcă".

Al doilea călugăr: „Nu, *vântul* se mişcă".
Al treilea călugăr: „*Mintea* voastră e cea care se mişcă".

Altfel spus, mintea noastră se află mereu în mişcare, o maimuţă indisciplinată care ţopăie de colo-colo, pălăvrăgind fără oprire. Când mintea noastră seamănă cu această maimuţă, ne aflăm constant în primejdie, fiind uşor de distras şi de abătut de la drumul nostru. Când mintea-maimuţă aparţine duşmanului, obiectivul nostru a fost deja atins pe jumătate!

La fel ca un steag care flutură neîncetat în bătaia vântului, întorcându-se întâi într-o parte, apoi în cealaltă, cu fiecare adiere ce-l distrage, tot aşa dansează şi mintea indisciplinată, prizoniera vântului arbitrar al clipei.

Adu-ţi aminte din cartea *The Black Science* care sunt cele cinci slăbiciuni periculoase pe care le căutăm la duşmanul nostru: frica, pofta, furia, lăcomia şi compătimirea.

### *Frica*

Frica este prima din cele cinci slăbiciuni.

Textul budist *Avatamsaka Sutra* (secolul al VI-lea î. Hr.) spune că oamenii nutresc în principal cinci frici:

*Frica de a nu avea destul.* Aici se includ frica de sărăcie şi foame, precum şi frica psihologică de inadecvare.

*Frica de a căpăta o reputaţie proastă.* Pe latura pozitivă, această frică ne face să ne păzim cu mai multă atenţie onoarea personală. Pe latura negativă, ea poate să ne înnebunească cu griji despre părerea altora. (Vezi „Mersul-umbră", în capitolul 5.)

*Frica de moarte.* Aceasta se referă nu doar la frica de moartea fizică, pe care o au toţi oamenii cu judecată, ci şi frica individuală, specifică de a muri „inutil" după o viaţă irosită.

Ea poate fi şi frica războinicului de a muri cu onoarea pătată (ex. înainte să se răzbune pe duşmani sau să îndeplinească o promisiune).

*Frica de cădere într-un tărâm al răului.* Mulţi orientali cred în reîncarnare şi, pentru ei, aceasta este o frică reală legată de viaţa după moarte (ex. reîncarnarea într-un animal sau ca *preta*, fantomă flămândă).

Acest tip de frică este întâlnit şi la occidentalii religioşi, care se tem că vor ajunge în iad fiindcă au păcătuit.

În sens laic, căderea într-un tărâm al răului se poate referi la căderea în dizgraţie şi/sau pierderea unei funcţii râvnite.

*Frica de autoritatea mulţimii.* Pe de o parte, această frică se manifestă sub forma nevoii de a obţine recunoaştere (adică dragoste şi respect) din partea altora, nevoia de acceptare socială, de a te simţi integrat, de a face parte din mulţimea „superioară".

Pe de altă parte, ne putem teme că individualitatea noastră va fi călcată în picioare de aceeaşi „turmă" înnebunitoare, neghioabă care i-a chinuit atât de mult pe Max Stimer şi pe Nietzsche.

Luate laolaltă, aceste cinci frici se potrivesc bine cu piramida trebuinţelor psihologice elaborată de Abraham Maslow (1908 – 1970), ale cărei niveluri merg de la *trebuinţele fiziologice şi de siguranţă* (frica de a nu avea destul), la *trebuinţele de iubire şi apartenenţă* (frica de autoritatea mulţimii) şi până la *trebuinţele de stimă de sine şi actualizare a sinelui* (frica de a căpăta o reputaţie proastă). (Vezi Lung şi Prowant, 2001:166.)

## *Cele şase prafuri*

În budismul şi şintoismul japonez, „mintea originară", pură a omului, o minte nepătată de dorinţele lumeşti, este reprezentată printr-o oglindă.

Spre deosebire de religiile occidentale, care afirmă că omul „se naşte în păcat", având deja două bile negre, budismul susţine că firea originară a omului este perfectă, că mintea noastră este ca o oglindă frumoasă, meşteşugită în aşa fel încât să reflecte perfect voinţa Universului.

Din păcate, „prafurile" ne înceţoşează oglinda altfel perfectă a minţii şi ne împiedică să ne vedem reflectat *adevăratul* sine.

Şi atunci, ţelul constă în a îndepărta treptat, prin meditaţie şi alte practici budiste, aceste prafuri lumeşti, ca să reflectăm corect realitatea aşa cum este ea, nu aşa cum am dori să fie.

Cu tot respectul pentru Buddha, întâi vine supravieţuirea şi pe urmă iluminarea.

Deşi Buddha s-ar încrunta, fără doar şi poate, văzând că „abuzăm" de revelaţiile şi observaţiile sale în avantajul propriu, din perspectiva ştiinţei negre, cu cât putem sufla mai mult praf în ochii duşmanului, cu atât mai bine pentru noi.

Există șase tipuri de praf lumesc care ne împiedică să vedem corect: forma, sunetul, mirosul, gustul, pipăitul și *dharma* (adică părerile și concepțiile externe). Aceste prafuri sunt similare cu „filtrele" mentale despre care am discutat în partea I, „Percepție și putere".

Concepția tibetană esoterică numită *Tantra* (deseori acuzată că e o ramură întrucâtva „străm bă" a marelui copac budist) enumeră șase astfel de prafuri, pe care le numește *Sem yung*, „factori mentali".

Acești Sem yung sunt *Rtsa nyon*, cele șase „năpaste fundamentale" ce stau în calea iluminării: dorința, furia, mândria, ignoranța, îndoiala și concepțiile nefericite (adică egoismul și atașamentul).

Putem sesiza cu ușurință asemănările dintre aceste două liste – prafurile budiste și năpastele tantrice – și Gojo-goyoku japoneze.

(Dacă tot suntem la seturi de șase, nu uita de cele șase greșeli enumerate de Cicero din partea I.)

## *Secretul celor șapte*

Occidentul are clasicele șapte păcate cardinale, semințele slăbiciunilor omenești care sunt hrana de bază la ospățul științei negre.

Dar ca să nu credem tot ce poate fi mai rău despre noi înșine și despre semenii noștri, cineva s-a hotărât să încerce să echilibreze aceste șapte păcate cu șapte virtuți (vezi Figura 16).

Atât în Orient, cât și în Occident, cifra șapte deține o poziție onorată (adică superstițioasă).

În India, descoperim secretul celor șapte centri de forță numiți *chakre*.

### *Cele șapte roți ale puterii*

Potrivit maeștrilor yoghini din India, în corpul nostru există o energie misterioasă și în general nefolosită, numită *kundalini*, reprezentată simbolic sub forma unui șarpe adormit, încolăcit la baza coloanei vertebrale.

## VIRTUTE ŞI VICIU

| Cele şapte păcate „cardinale" | Cele şapte virtuţi | |
|---|---|---|
| Mândrie | Credinţă | (Supranaturale, teologice, adică „creştine") |
| Furie | Speranţă | |
| Invidie | Milostenie | |
| Patimă | Dreptate | (Virtuţile „cardinale" sau „naturale" postulate de Platon) |
| Lăcomie | Forţă morală | |
| Zgârcenie | Moderaţie | |
| Lenevie | Prudenţă | |

***Figura 16***

O dată deşteptată – prin yoga, meditaţie şi alte discipline –, kundalini începe să urce de-a lungul coloanei vertebrale, spre creştetul capului. Pe acest traseu, trecerea energiei kundalini activează şapte „centri de forţă" numiţi chakre (roţi).

Fiecare chakră controlează diferite aspecte ale vieţii noastre fizice şi psihice, de la nevoile elementare, de supravieţuire, până la dorinţa de putere şi la atingerea iluminării supreme.

Energia kundalini, similară cu conceptul taoist al energiei chi, urmează un traseu firesc, lin prin corp, dacă nu este împiedicată de dificultăţile noastre personale. Potrivit lui Lozoff (1985):

> „E întru totul firesc ca forţa să se reverse într-o chakră sau în alta. Problema este că frica şi dorinţele noastre ne îndeamnă să manipulăm într-o manieră nefirească fluxul de forţă, astfel că împiedicăm întregul sistem să funcţioneze aşa cum ar trebui."

Pe măsură ce urcarea energiei kundalini desface petalele fiecărei chakre, lucru comparat adesea cu deschiderea unei flori care-şi răspândeşte parfumul unic, se eliberează energii care ne oferă „puteri" (*siddha*) fizice şi psihice sporite.

Încercând să forţeze activarea puterilor chakrelor, yoghinii practicanţi ai Kundalini yoga şi Tantra yoga au încercat, de-a lungul secolelor, nenumărate modalităţi de a stimula aceşti centri de forţă. Între ele se includ discipline fizice:

- Posturile yoga contorsionate;
- Lungitul pe paturi de cuie special concepute;
- Îngroparea în pământ până la nivelul unei anumite chakre.

Între manipulările psihice s-au numărat substanțele psihotrope, meditația și hipnoza.

De asemenea, au fost compilate liste ample cu corespondențele chakrelor, factorii și formulele ce pot fi introduse într-o situație – atât în propria minte, cât și în cea a inamicului – pentru a ajuta la stimularea unei anumite chakre și, astfel, a induce anumite stări psihice.

E un demers cu dus și întors. Atitudinile și acțiunile noastre contribuie la stimularea anumitor chakre. Felul cum vedem lumea depinde, la rândul lui, de chakra prin care „privim" (chakra asupra căreia ne concentrăm) și, deci, de chakra care este cea mai activă la un moment dat.

Pe parcursul oricărei zile, ba chiar de la un minut la altul, dispoziția ni se poate schimba în funcție de fluctuația energiei de la o chakră la alta.

În general, chakrele superioare sunt asociate cu nivelurile superioare ale gândirii și acțiunii, iar chakrele de nivel inferior – deși necesare pentru supraviețuirea proprie și a speciei – sunt asociate cu gânduri și acțiuni mai primare.

Multe expresii din limbajul nostru reflectă această aversiune firească în virtutea căreia vrem să ne îndepărtăm de capătul inferior al acestui stâlp totemic al temperamentului: „Nu te *coborî* la asta!", „a te simți *la pământ*", „munca *de jos*".

Invers, când lucrurile merg așa cum vrem, ne simțim „înălțați" și „în vârf", fiindcă lucrurile se află „în ascensiune", ceea ce este de fapt adevărat, fiindcă ne concentrăm asupra lumii privind-o prin „filtrul" uneia dintre chakrele superioare.

Astfel, când privim lumea cu bunătate și compasiune, o facem prin prisma chakrei a patra, a inimii/compasiunii.

Invers, când ne facem griji dacă vom avea de mâncare mâine sau ne frământă siguranța personală, ne aflăm blocați la nivelul celei mai de jos chakre.

Ești implicat într-o conversație animată despre filosofie sau împlinirea de sine – energia ta se află concentrată în chakra a

şasea. Pe neaşteptate, trece prin apropiere o blondă năucitor de frumoasă, cu blugi ce par desenaţi pe ea şi, la fel de brusc, toate gândurile tale o iau la vale – la propriul –, fiindcă punctul tău de focalizare coboară de la chakra a şasea, superioară, la a doua chakră de jos, cea care-ţi controlează libidoul incontrolabil.

Dar nu lăsa aceste informaţii să te *deprime*. (He-he-he!) Ne putem folosi cu uşurinţă cunoştinţele despre chakre ca să manipulăm starea mentală şi dispoziţia duşmanului. Spre exemplu, când îl surprindem că nutreşte gânduri înalte, îl bombardăm pur şi simplu cu imagini neaşteptate ce vizează chakrele inferioare, *coborându-l* subit la gânduri despre trib, supravieţuire şi sex.

Aflarea chakrei la nivelul căreia funcţionează inamicul – sau la care aspiră să funcţioneze – ne oferă informaţii nepreţuite şi ne duce cu un pas mai aproape de doctoratul în ştiinţa neagră.

Spre exemplu, o strategie de cult frecvent întâlnită în abordarea căutătorului religios, care încearcă să-şi canalizeze energia la nivelul chakrei a şasea sau a şaptea, a înţelepciunii şi iluminării, constă în a-l ispiti cu imagini de putere ce se adresează chakrei a treia (ex. secrete interzise, tronul aurit care-l aşteaptă).

*Othello* de Shakespeare ne oferă un exemplu perfect de manipulare a chakrelor. Othello o iubeşte cu adevărat pe Desdemona (chakra a patra, a iubirii şi compasiunii), dar complotistul Iago îl coboară cu abilitate pe treapta chakrei inferioare (a treia, a puterii şi sentimentelor orgolioase), unde iubirea lui Othello se transformă în gelozie.

Energia investită de Othello e aceeaşi, doar chakra prin care este *filtrată* s-a schimbat, cu urmări dezastruoase.

## *Cele şapte glande*

Deşi această concepţie a centrilor de forţă numiţi chakre ar putea să le pară iniţial exagerată occidentalilor, studiile ştiinţifice moderne au descoperit corespondenţe incitante între descrierea străveche a chakrelor din textele sanscrite şi descoperirea sistemului endocrin uman, şapte glande care-şi eliberează direct în sânge substanţele ce modifică dispoziţia.

Componenta sistemului endocrin cu care sunt familiarizaţi cei mai mulţi oameni constă în glandele *suprarenale*, cele care

dau reacția „fugă sau luptă". (Acțiunea lor o face pe mamă capabilă să ridice mașina sub care-i e blocat copilul.)

(**Ca să știi și tu**: dacă ești fumător, adevărata dependență este cea de hormonul epinefrină, secretat de suprarenale și a cărui eliberare este stimulată de aportul de nicotină. Tocmai de aceea te influențează atât de rapid câteva fumuri, pentru că hormonul este descărcat direct în sânge. Din același motiv e atât de greu să te lași de fumat, fiindcă substanța de care ești dependent este, de fapt, una naturală, din corpul tău.)

### *Șapte la pătrat*

Cele șapte chakre și cele șapte glande endocrine mai pot fi comparate și cu alte „seturi de șapte", oricare dintre ele putându-se dovedi util în știința neagră (controlul minții) (vezi Figura 17).

## *Cele opt minți*

Lamaismul tibetan afirmă că cele șase *Rtsa Nyon* (năpastele fundamentale) se manifestă printr-o serie de „minți" pe care le considerăm, în mod eronat, ca fiind mintea noastră unitară.

Aceste opt minți, numite în tibetană *Nam She Tsoq Gye*, sunt conștiința ochiului, conștiința urechii, conștiința nasului, conștiința limbii, conștiința întregului corp, conștiința mentală, conștiința nefericită și conștiința de bază.

**Conștiința ochiului**

Credem că „noi" vedem obiectele și ne identificăm cu lucrurile pe care credem că le vedem.

## ŞAPTE LA PĂTRAT

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Cele şapte pasiuni** (vietnameză, That Tinh) | bucurie | regret | iubire | ură | poftă | frică | furie |
| **Cele şapte păcate cardinale** (occidentale creştine) | mândrie | furie | invidie | poftă | lăcomie | avariţie | lenevie |
| **Cele şapte virtuţi** (occidentale creştine) | credinţă | speranţă | milostenie | dreptate | forţă morală | moderaţie | prudenţă |
| **Cele şapte emoţii** | nemişcare | dorinţă | bucurie şi furie | compasiune | entuziasm | emoţii în vise | înţelegere |
| **Cele şapte elemente active** | pământ | apă | foc | aer | eter | lumină | gând |
| **Cele şapte frici** (tibetane) | frica de frică | frig | sărăcie | foame | sete | melancolie | frica de îndepărtare de la calea dreaptă |
| **Cele şapte soluţii la cele şapte frici** | castel (adăpost) | haine | avere | mâncare | băutură | un prieten | concentrare |
| **Cele şapte lucruri de preţ** (adică avere*) | aur | argint | beriliu | cristal | coral | perle roşii | smarald |

*Figura 17*

Adu-ți aminte din partea I, „Percepție și putere", că lumina acționează asupra ochiului, care trimite semnale către creier/minte, iar acesta descifrează apoi respectivele semnale prin intermediul filtrelor noastre mentale deformate.

Așadar, „noi" nu vedem cu adevărat cu ajutorul organului infailibil, ochiul, ci cu mintea cea atât de supusă greșelii.

### *Conștiința urechii*

La fel ca în cazul ochiului: credem doar că auzim, fiindcă ne identificăm cu organul auzului.

### *Conștiința nasului*

La fel ca în cazul ochiului și urechii. Reacționând la feromoni sexuali și alți stimuli similari, simțul mirosului poate să ne influențeze instantaneu dispoziția și să ne ducă de nas la propriu.

### *Conștiința limbii*

La fel ca în cazul ochiului, urechii și nasului.

### *Conștiința întregului corp*

Nici simțul tactil, nici cel al gustului, nici celelalte simțuri combinate „ale noastre" nu suntem „noi" cu adevărat. Ele sunt doar impulsurile senzoriale transmise către creier pentru depozitare.

(**Ca să știi și tu:** aceste prime cinci „minți" sunt numite *Bang She.*)

Receptăm senzațiile („impresiile") prin intermediul acestor cinci „minți" senzoriale și credem, în mod eronat, că „*eu* văd", „*eu* aud", când, de fapt, e doar „mintea" organului de simț care receptează evenimentul senzorial.

Celelalte patru „minți" sunt procese mentale (ca o bibliotecă) prin intermediul cărora înregistrăm și ne amintim senzațiile receptate prin simțurile „noastre".

### *Conștiința mentală*

Maeștrii tibetani nu sunt de acord cu Descartes (1596 – 1650), care spune „*Cogito, ergo sum*" („Gândesc, deci exist"), replicând:

„Doar *gândeşti* că *gândeşti*, fiindcă *gândeşti* că ai cu adevărat un «eu» cu care să *gândeştil*"

În realitate, spun aceşti maeştri, ceea ce numim „eu" este doar maimuţa nepotolită a minţii (minţilor), care se joacă de una singură.

### *Conştiinţa nefericită*

Conştiinţa nefericită (adică ataşamentul faţă de sine) înseamnă a crede că există un eu real, diferit de senzaţiile pe care le receptăm şi cu care ne identificăm, un eu real care trăieşte, moare şi „simte" multă durere între naştere şi moarte, din cauza ataşamentelor şi dorinţelor.

### *Conştiinţa de bază*

Conştiinţa de bază adună laolaltă celelalte şapte conştiinţe, pentru a ne da iluzia că există cu adevărat un „eu" dincolo de senzaţiile pe care le simţim.

Aici, „întregul devine mai mare decât suma părţilor sale". Concret, aceste şapte minţi separate, fiind acum adunate laolaltă, cred în mod eronat că sunt o singură minte, o singură fiinţă – un „eu" – şi nu o simplă grupare de componente.

Altfel spus, mintea noastră este un flux mereu schimbător de gânduri şi sentimente şi *nu* un „sine" compact, delimitat. Sau cel puţin aşa ne spun maeştrii tibetani.

Vestea proastă este că, chiar dacă acceptăm ideea metafizică *„eu" nu există cu adevărat*... tot trebuie să ne plătim impozitele!

Vestea bună este că duşmanul nostru se identifică şi el cu senzaţiile celor „opt minţi" ale sale, ceea ce înseamnă că-l putem distrage cu uşurinţă năucindu-i cele cinci simţuri fizice şi manipulându-i simultan cele trei conştiinţe mentale.

# CAPITOLUL 5

## *Metode de schilodire*

***„În lipsa mijloacelor de a înfrânge inamicul cu măciuca sau cu cuțitul, poți oricând să-l îngropi sub un morman de aiureli proaspăt scoase din cuptor!"***
**Lung, *Cao Dai Kung-fu***

### *Introducere: „Arta ascultării"*

Indiferent dacă este vorba despre vânzătorul vicleán de mașini la mâna a doua căruia-i turuie gura sau despre domnul acela arab aflat pe scaunul de lângă tine din avion și care pare că încearcă să-și dea foc la pantofi, trebuie ca, de dragul portofelului și al binelui tău, să înveți să-ți descifrezi dușmanul ca pe o carte, rând cu rând, înainte de a-l plasa în categoria cuvenită, undeva, în fundul bibliotecii sau, și mai bine, de a-l expedia – cu tot cu rubedenii, prieteni și cunoscuți, cu subalterni și parteneri de conspirație – la coșul de gunoi al istoriei.

Pentru a realiza acest lucru, trebuie să învățăm să auzim – *să auzim cu adevărat* –.ce spune inamicul. Asta înseamnă a învăța să auzim cu toate resursele de care dispunem, înnăscute și dobândite.

Numeroasele abilități folosite în știința neagră (controlul minții) atârnă toate de *arta de a asculta* ce spune sau ce nu spune inamicul. Cu alte cuvinte, ceea ce spune este deseori mai puțin important ca vorbele care i se opresc în gât.

Astfel, ascultând – *cu adevărat* –, putem vedea dincolo de amabilitățile sale prefăcute, eleganța exersată și prietenia mimată.

Îi studiem mersul și „mersul-umbră"

Îi studiem vorbirea și „vorbirea-umbră".

Ascultăm – cu adevărat – şi învăţăm să-i recunoaştem încercările de vrăjitorie verbală şi în tot acest timp ne acumulărri propriul arsenal de „arme verbale" şi ne perfecţionăm cu asiduitate celelalte „arte negre" necesare pentru a obţine acel avantaj ferm cu care să ne pocnim adversarul în bărbie...

Şi să-l facem să audă clar şi răspicat ce avem *noi* de spus!

## *Mersul-umbră*

***„Ceea ce eşti bubuie atât de tare, încât nu pot auzi ceea ce spui în sens contrar."***
**Ralph Waldo Emerson**

Mark Twain spunea cândva: „Înveţi despre oameni cu inima, nu cu ochii sau cu intelectul".

Bătrânul Twain s-a înşelat. Ca filosof, poate că avea timpul şi luxul de a „scruta inima unui străin", de a-i descifra adevăratele intenţii şi motivaţii. Noi, ceilalţi, abia dacă ne permitem luxul de a ne acorda timp ca să „ajungem să cunoaştem un om" Natura îl răsplăteşte rareori pe indolent.

Ştiu ce crezi. Regurgitezi deja reflex avertismentul: „Nu judeca şi nu vei fi judecat"!

De pe ce planetă ai picat? Judecăm şi suntem la rândul nostru judecaţi. Dorinţa ca lucrurile să stea altfel este, poate, de iertat. A-ţi imagina că lucrurile stau altfel este în cel mai bun caz o neghiobie, iar *in extremis*, fatal.

Oamenii ne văd când ne apropiem de ei în încăpere sau pe stradă şi, fie că-ţi place, fie că nu, ne judecă în primul rând după înfăţişarea fizică.

Ştiu ce-ţi spui: „O, *eu* n-aş fi niciodată atât de superficial!" (He-he-he!)

Chiar ai aceeaşi reacţie când se apropie de tine un om zdrenţăros, poate urât mirositor, care trăieşte pe stradă şi când te strigă un tip îmbrăcat elegant, în costum cu trei piese?

Chiar poţi să spui sincer că ai aceeaşi reacţie emoţională când se apropie de tine un adolescent alb purtând uniformă de cercetaş şi un adolescent negru purtând la gât o basma de bandă şi un tricou de „rapper rău"?

Relaxează-te! Nimeni nu vrea să spună că eşti rasist doar pentru că-ţi îngustezi ochii, gura ţi se usucă puţin şi în gât îţi creşte brusc un nod mare cât casa.

Aceste *reacţii fireşti* spun că eşti precaut, pe bună dreptate. Mass-media... societatea... *ei* ne bombardează cu imagini stereotipe ale „găştilor" de adolescenţi, cei mai mulţi fiind din întâmplare *tineri* şi *negri*... ăă, mă refer la membrii găştilor, nu la mass-media.

Odată ce aceste stereotipuri mediatice ni se întipăresc ferm în creier, e normal ca organismul nostru să aibă reacţia de „fugă sau luptă" – dominându-ne cu uşurinţă raţionarea „superioară" – înainte să ne putem ţine în frâu temerile iraţionale.

(**P.S.** Nu fi dur cu tine însuţi. Simplul fapt că un lucru este „stereotip" nu înseamnă că nu e adevărat.)

Manipulatorii, de la escroci până la adepţi ai cultelor, *se îmbracă în aşa fel încât să obţină un anumit efect.* La fel şi derbedeii de pe stradă, cărora le place să vadă că ne scăpăm în pantaloni ori de câte ori trec pe acelaşi trotuar cu noi.

Actori de mare clasă, experţii în anihilarea minţii aleg cu mare grijă fiecare articol vestimentar, fiecare nuanţă a posturii şi gesturilor, toate fiind menite să „creeze o primă impresie bună", să le permită „să ne calce pragul" şi să ne bage mâna în portofel.

### *Postura*

Miyamoto Musashi ne-a învăţat că ar trebui să ne transformăm atitudinea de luptă în cea de zi cu zi. La fel ca samuraii pe câmpul de luptă, trebuie să fim mereu în alertă şi pregătiţi să ne confruntăm cu pericolul, fie că este vorba de un atac fizic propriu-zis, fie de o încălcare psihologică a spaţiului nostru mental.

În mod similar, ar trebui să ne transferăm atitudinea calmă, controlată de acasă, din viaţa cotidiană, în lumea cea largă şi plină de stres.

Căutând să pună în echilibru cele două „lumi", Musashi a fost foarte abil şi, de asemenea, suficient de sincer pentru a recunoaşte faptul că la serviciu ne comportăm altfel decât acasă sau la biserică.

Musashi folosea cuvântul *atitudine* referindu-se în mod concret la felul în care-şi ţinea un samurai sabia şi la postura generală pe care o adopta când se afla în faţa duşmanului.

Fireşte, poţi pune pariu că, în timp ce-şi perfecţiona propria atitudine, Musashi studia cele mai mărunte tresăriri inconştiente ale adversarului său, căutând acea îngustare trădătoare a ochilor, acea mutare subtilă a centrului de greutate al corpului care semnalau că adversarul e gata să atace.

Ceea ce Musashi numea *atitudine*, ştiinţa neagră numeşte postură. Iar studierea propriei posturi, ca şi a posturii duşmanului, este la fel de importantă pentru noi, în lumea de azi, cum era în vremea lui Musashi.

În ştiinţa neagră, „postura" include felul cum stăm aşezaţi sau în picioare, felul cum ne încrucişăm braţele, toate tresăririle, ticurile şi „semnalele" subtile, inconştiente ale corpului nostru, care ne trădează atât de des, fără să ştim, adevăratele sentimente şi intenţii.

Alteori adoptăm deliberat o postură menită să ne mascheze adevăratele intenţii şi sentimente. Mai multe pe această temă imediat.

Foarte multe aspecte ale posturii corpului – de la foiala minoră până la fugă sau luptă – scapă controlului nostru, fie pentru că nu suntem conştienţi de aceste reacţii, fie pentru că suntem prea-leneşi ca să facem efortul necesar pentru a le stăpâni.

Există alte reacţii corporale pe care putem învăţa să le controlăm, inclusiv activităţi asupra cărora am putea jura că n-avem control conştient.

Spre exemplu, yoghinii indieni îşi pot controla ritmul bătăilor inimii, iar înţelepţii lama tibetani folosesc tehnica numită *tumo* pentru a-şi creşte intenţionat temperatura corpului, ceea ce le permite să îndure geruri extreme.

În mod similar, spionii sub acoperire au folosit cu succes biofeedbackul şi autohipnoza ca să-şi controleze reacţiile corporale în timpul interogatoriilor intense, reuşind chiar să păcălească testul cu poligraful.

La un nivel mai banal, marii actori, escrocii şi copiii răzgâiaţi pot plânge la comandă.

Cei mai mulţi dintre noi ne putem face buzele să zâmbească, chiar dacă ochii care nu zâmbesc trădează faptul că ne prefacem!

(Sfatul util nr. 169 de control al minţii: îngustează ochii şi încreţeşte cutele de „laba gâştei" de la colţul lor de fiecare dată când etalezi un „autentic" zâmbet prefăcut.)

Din fericire, în ceea ce priveşte ştiinţa noastră neagră şi controlul minţii, reacţiile fireşti precum transpiratul în situaţii de anxietate, îmbujorarea de ruşine şi râsul nervos la înmormântări depăşesc capacitatea de control a majorităţii oamenilor.

Printr-o simplă privire, cei mai mulţi dintre noi îşi pot da seama dacă un om e bine dispus, prost dispus, nervos sau stresat. (Vezi Figura 18.)

Specialiştii în „descifrarea oamenilor" – de la predicatori până la atacatori, de la prieteni clarvăzători până la poliţişti – se concentrează pe cinci zone când te evaluează: postura, faţa, ochii, mâinile şi tălpile.

Când scrutezi pe cineva în căutarea semnelor trădătoare ale înşelătoriei, acordă atenţie deosebită părţii inferioare a corpului său. Asta pentru că, atunci când încearcă să-şi mascheze adevăratele sentimente, oamenii acordă mai multă atenţie corpului lor de la brâu în sus. Ca urmare, adevăratele lor sentimente (ex. încordarea, nervozitatea) sunt trădate foarte des de picioarele strâns încrucişate (înşelător, defensiv) şi de tălpi (ex. rigide, îndreptate cu vârful în sus = încordare; foială = nervozitate).

În *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) am arătat că oamenii pot fi clasificaţi în funcţie de felul cum percep lumea: „privitorii" se bazează în principal pe ceea ce văd, „ascultătorii" se încred în urechile lor pentru a obţine informaţii corecte, iar „tactilii" abordează viaţa la modul palpabil.

Iată un test simplu care te va ajuta să afli orientarea P-A-T (privitor, ascultător sau tactil) a celuilalt:

Apropie-te de ţinta ta cu un pix şi un blocnotes mic şi cere-i îndrumări pentru a ajunge într-un anumit loc (de preferinţă unul la care ştii să ajungi).

Un tip de persoană va lua imediat blocnotesul şi se va apuca să-ţi deseneze o hartă. Foarte probabil, e un tactil (cu un dram de privitor adăugat pentru orice eventualitate).

**IDENTIFICAREA DISPOZIŢIEI**

| | Bună dispoziţie | Stresat/Proastă dispoziţie | Înşelător |
|---|---|---|---|
| **Gura** | Zâmbet total (dinţii vizibili). | Zâmbesc doar buzele; zâmbet fugar sau deloc. | Linsul nervos al buzelor, tremuratul sau muşcatul buzelor. |
| **Ochii** | Mari şi alerţi, contact vizual bun. | Ochii îngustaţi, fereşte privirea; invers: ochii pot fi mari şi pupilele dilatate dacă se teme. | Privirea fuge de colo-colo; frecatul ochilor cu degetele; evită contactul vizual. |
| **Mâinile** | Palmele deschise, degetele relaxate şi expresive. | Încleştate; pumnii strânşi. | Frecatul palmelor una de alta; joc cu obiectele. |
| **Braţele** | Relaxate; gesturi largi, „prietenoase". | Încrucişate; refractar. | Mâinile în buzunar (denotă şi nervozitate); coatele lipite de corp. |
| **Aşezat** | Relaxat. | Pe marginea scaunului. | Se foieşte. |
| **Tălpile** | Depărtate, cu greutatea pe călcâie; degetele spre tine, aliniat umăr la umăr. | Tălpile lipite una de alta, cu partea laterală spre tine. | Poziţie schimbătoare; râcâie podeaua cu piciorul; bate din picior. |
| **Respiraţia** | Regulată, profundă, „abdominală". | Neregulată, scurtă, „toracică". | Respiraţie scurtă, „toracică" (facilitează „vorbirea rapidă"). |
| **Muşchii** | Relaxaţi. | Încordaţi. | Încordaţi/cu tresăriri. |

***Figura 18***

Un alt tip de persoană va ignora pixul și blocnotesul și va prefera să-și folosească brațele ca să gesticuleze și „să-ți arate direcția corectă". E probabil un privitor.

Un al treilea tip ignoră pixul și blocnotesul și-ți dă indicații verbale. Această persoană e probabil un ascultător: are încredere mai multă în cuvântul rostit decât în cel scris sau în hartă.

Dacă tot suntem la acest subiect, întărește-ți bănuiala inițială cu privire la orientarea P-A-T a persoanei și ascultă tipurile de indicii verbale pe care te-am învățat să le urmărești în *The Black Science* (Lung și Prowant, 2001).

Frustrează-i pe privitori făcându-i să asculte.
Nu vorbi cu ascultătorii. Torturează-i cu tăcerea.
Frustrează-i pe tactili făcându-i să stea „cu mâinile în sân".

## *Pozatul*

***„Societatea funcționează pe bază de încredere și, în mod normal, acordăm mai multă atenție spuselor unei persoane decât comportamentului nonverbal însoțitor – gesturi cu mâinile, expresii faciale, zâmbete, contact vizual. Totuși, când vorbitorul este atrăgător și dă un spectacol nonverbal cu adevărat impresionant, efectul poate fi invers: urmărim spectacolul și acordăm foarte puțină atenție spuselor."***
**Hare**

De la a încerca să nu ne călcăm nevasta pe bătături la a convinge un derbedeu cu înfățișare dubioasă să stea pe partea lui de stradă (fiindcă „mersul" nostru spune că suntem mult mai duri decât părem!), când încercăm să obținem de la șef o promovare sau să convingem blonda de colo să intre în așternut cu noi, cu toții folosim „pozatul".

Spre deosebire de limbajul corporal inconștient – în cea mai mare parte imposibil de controlat –, pozatul se referă la particularități fizice și tipare de vorbire pe care le adoptăm în mod deliberat pentru a crea un efect, pentru a proiecta o anumită imagine, mai ales atunci când încercăm să creăm o impresie falsă.

Ori de câte ori ne aranjăm cravata, ne suflăm în palmă ca să ne verificăm mirosul gurii sau ne îndreptăm de spate când intră șeful în cameră, pozăm.

Pozatul se încadrează undeva între arta *deghizării* folosită de ninja... şi pupatul asiduu în fund.

În funcţie de cât de hotărâţi suntem să ne atingem obiectivul, am putea avea nevoie să ne însuşim la perfecţie abilităţi speciale: informaţii, manierisme şi metode de vorbire care ne permit să ne apropiem mai mult de ţinta pe care o vizăm. Aceste abilităţi pot merge de la lucruri simple, cum ar fi aflarea echipei sportive cu care ţine şeful, până la dobândirea aptitudinilor complexe de falsificare a documentelor, stăpânirea unei limbi străine la perfecţie şi folosirea de bărbi false şi proteze complexe în scop de deghizare, stil James Bond.

Alteori, pozatul e un lucru simplu, precum imitarea convingătoare a accentului gutural sudist şi a vorbirii leneşe, pentru a-l determina cu vorba bună pe ţăranul cel nătâng să se despartă de porcul lui bine îngrăşat.

Aşadar, care sunt cele mai bune – şi mai uşoare – tehnici de pozat pe care le putem folosi ca să-i manipulăm pe alţii?

Trei lucruri: fă contact vizual, zâmbeşte şi ai grijă cum mergi.

*Ochiul furtunii*. Bodhidharma, întemeietorul budismului zen din secolul al V-lea, este înfăţişat întotdeauna cu o privire sfredelitoare, fixă (adică cu ochii holbaţi), rezultatul celor *nouă ani* pe care i-a petrecut privind ţintă un perete ca să atingă iluminarea.

Maeştrii orientali, mai ales cei din şcoala zen, sunt înfăţişaţi deseori în picturi cu ochi sălbatici şi privire ca de nebun. Spre exemplu, maestrul Ma-tsu Tao-i (709 – 788) este descris „cu înfăţişare de tigru, cu mers de taur, cu ochi sfredelitori care pătrundeau până-n miezul problemei".

În Occidentul de azi, e o regulă nescrisă: dacă vrei cu adevărat să fii un geniu manipulator diabolic, precum Rasputin, Hitler sau Manson (Charlie, nu Marilyn), ai nevoie de o pereche de ochi pătrunzători, hipnotici (din aceia care te bagă în toţi sperieţii!).

Dar dacă n-ai planuri imediate de a pune bazele unui cult sau de a prelua controlul asupra lumii, ai putea fi interesat să afli că studiile recente au arătat că obţinem mai multe în viaţă – sau cel puţin de la oameni – când facem contact vizual:

- Agenţii de vânzări au mai mult succes când „stabilesc legătura" cu clientul prin intermediul contactului vizual.

- Părinţii şi profesorii au mai multă eficienţă în disciplinarea copiilor când îi fac să-i privească în ochi.
- Moş Crăciunii Armatei Salvării primesc donaţii mai numeroase şi mai mari când reuşesc să surprindă privirea trecătorului – la fel şi oamenii fără adăpost.
- Autostopiştii sunt luaţi mai frecvent în maşină, chiar şi de oameni complet necunoscuţi, când fac contact vizual. (Cf. studiului efectuat de Universitatea Utah din Salt Lake City.)

(**Sfat**: ca să stabileşti un contact vizual eficient, nu te holba direct în ochii celuilalt, ci priveşte între ochi şi puţin mai sus. Îi vei da impresia că-l priveşti direct în ochi.)

***„Lucrurile nu sunt aşa cum par... şi nu sunt nici altfel."***
**Bodhidharma**

Moment distractiv: data viitoare când îţi vezi rivalul stând de vorbă cu şeful, aşază-te undeva în spatele şefului (nu prea aproape!) şi surprinde privirea rivalului. *Fără să spui nimic*, priveşte-i fix gura şi fă-i semn să-şi îndepărteze de pe faţă o firimitură de pâine imaginară. Imediat ce începe să-şi şteargă un colţ al gurii (şi o va face), prefă-te nerăbdător şi arată-i să-şi îndepărteze firimitura imaginară de pe celălalt obraz. Când trece la celălalt obraz (şi o va face), mută-ţi mâna cu care gesticulezi un pic mai sus pe obraz, iar mâna lui va face cu certitudine acelaşi lucru. În scurt timp, va ajunge să-şi şteargă cu furie firimitura imaginară de pe faţă.

Între timp, şeful, nefiind conştient de „îndemnurile" tale, crede că rivalul tău a început să-şi piardă minţile.

*De ce e zâmbetul atât de important?* Între corp şi minte există legături complexe. Dispoziţia influenţează comportamentul. Comportamentul, la rândul lui, influenţează dispoziţia. Studiile au arătat că, dacă stai în faţa oglinzii şi te „forţezi" să zâmbeşti când te simţi deprimat, acest lucru îţi poate înseninа dispoziţia. Asta pentru că creierul tău deprimat asociază zâmbetul fizic cu starea de bine şi de fericire. Aşa că nu te mai încrunta şi, în schimb, zâmbeşte.

De asemenea, nu e niciun secret că zâmbetul poate fi molipsitor. Într-un studiu pe tema influenţei efectuat la o universitate americană, subiecţilor li s-au ataşat electrozi la muşchii faciali şi

apoi li s-a cerut să urmărească un discurs al lui Ronald Reagan, preşedintele din vremea respectivă. Cu toate că subiecţii testului îşi exprimaseră iniţial antipatia faţă de Reagan, când acesta a zâmbit în înregistrare, şi subiecţii au zâmbit uşor.

Ca să vezi surpriză: oamenii sunt „dezarmaţi" de politicienii (şi de alte animale de pradă) zâmbăreţi. Un zâmbet exersat, cuplat cu contactul vizual bun, îţi poate deschide aproape orice uşă.

Şi nu uita acele cute sincere de la coada ochilor, care fac ca zâmbetul tău să pară sincer.

*Ai grijă cum mergi.* Yagyu Munenori a spus: „Când mergi, nu păşi nici repede, nici încet. Păşeşte într-un mod natural, lin, fluid, nestânjenit de gânduri superflue [...]. Mergi repede când eşti alarmat şi zguduit, mai încet când eşti reţinut şi te temi". Vedem o bătrânică mergând repede pe stradă, dreaptă de spate. Ce-i în neregulă cu imaginea asta? Poţi spune „Toxicoman!" deghizat în bătrânică. După cum ştim cu toţii, bătrânelele ar trebui să fie aduse de spate şi să meargă chinuitor de încet (după cum şi şofează!).

Asociem anumite tipuri de păşit cu anumite tipuri de oameni şi de profesiuni. Astfel, mersul ne trădează şi este o parte importantă a posturii corporale şi a pozatului.

De cele mai multe ori, nu acordăm atenţie mersului nostru, dar poţi paria că duşmanii noştri o fac. Poliţiştii pot depista un infractor cu comportament suspicios de la o distanţă de două cvartale doar după felul cum merge.

În mod similar, prădătorii de pe stradă studiază cum mergi *tu*: pas sigur, capul sus şi atitudine vigilentă? Sau capul în jos şi mers rapid, cu atitudine furişă, ca un iepure speriat care speră să fie lăsat în pace? Mersul tipului acela dur ne spune că-şi caută necazul cu lumânarea.

Invers, derbedeul de pe stradă, de obicei belicos, trece grăbit, cu mâinile adânc băgate în buzunare, cu capul în jos, cu şapca trasă mult în faţă... clar că pune ceva la cale.

Chiar crezi că fata aceea, super-model, merge pe stradă aşa cum păşeşte pe pasarelă, în timpul defilărilor de modă?

La fel ca în cazul celorlalte poze înşelătoare, adoptăm paşi săltaţi, mari sau leneşi ca să creăm anumite impresii. Ce mesaj transmite lumii inconştient – sau deliberat – mersul tău?

În acelaşi timp, trebuie să conştientizăm ce ne spune mersul inamicului:

- *Mersul cu paşi mari, apăsaţi* ne spune că deţine controlul, că e genul de om care obţine ce vrea, că are o misiune... sau cel puţin încearcă să ne convingă de acest lucru.
- *Un mers încet, cu paşi atenţi*, poate cu corpul puţin înclinat în faţă ne dă impresia de om orientat spre scop şi serios, un gânditor profund... exact impresia pe care o urmăreşte.
- *Un pas rapid* ne spune că e alert... şi un pic impulsiv.
- *Un pas uşor* ne spune că n-are nicio grijă pe lume, că e visător, optimist... şi nu constituie o ameninţare pentru noi. Adevărat... sau complet înşelător?

*Atingerea umană.* Tuturor ne place să avem spaţiul personal, distanţa la care ne simţim cel mai în largul nostru cu ceilalţi. Această distanţă variază în funcţie de cultură (sau de lipsa ei). Pentru majoritatea occidentalilor, distanţa de un metru, un metru şi jumătate este considerată confortabilă când stai de vorbă cu cineva. Distanţa mai mică de un metru este considerată iritimă şi este rezervată pentru prieteni apropiaţi şi rude.

Acestea fiind spuse, stabilim un contact mai bun cu oamenii pe care-i atingem, cu care intrăm în contact fizic propriu-zis.

***„Este adesea mai important să acorzi atenţie la ceea ce nu face o persoană decât să observi ce face."***
***The Method of Zen*, Eugen Herrigel, 1974**

Când încerci să stabileşti o legătură cu un bărbat (adică să-l domini), pune-ţi mâna stângă pe umărul lui când daţi noroc. În timp ce-i strângi mâna, apropie-te de el, umăr la umăr, cu faţa în aceeaşi direcţie cu el şi coboară-ţi mâna de pe umărul lui până la vertebra a şaptea (între omoplaţi). Cu mâna în acest punct de pe spatele lui, poţi să-l conduci uşor – să-l împingi – unde vrei tu să meargă.

Presiunea uşoară asupra coloanei vertebrale la nivelul vertebrei a şaptea stimulează nervii spinali care-i controlează respiraţia (calmându-l) şi partea inferioară a corpului (punându-i

picioarele în mişcare în direcţia dorită de tine). În mod ironic, punctul dintre omoplaţi pe care-l atingem ca să realizăm acest lucru este punctul perfect pentru a-*l înjunghia pe la spate*, la figurat şi la propriu!

Pe de altă parte, când încerci să stabileşti o legătură cu o femeie, atinge-o mai întâi uşor pe partea exterioară a braţului, imediat deasupra cotului. Dacă atingerea o face să se încordeze, retrage-te imediat, dar *nu* arăta că *i-ai receptat împotrivirea* la atingerea ta.

Dacă nu simţi o încordare mai mare a braţului, laşă-ţi cu încredere mâna care-i atinge braţul să alunece până pe şalele ei, în centru, şi în acelaşi timp apropie-ţi umărul de ea. (Acum stai alături de ea, umăr la umăr, amândoi cu faţa în aceeaşi direcţie, tu cu mâna pe şalele ei.) Din această poziţie, cu o apăsare uşoară pe şale, o poţi conduce oriunde.

Ştiu ce-ţi spui: „O tactică îndrăzneaţă ca asta nu va funcţiona niciodată asupra mea!" (He-he-he!)

Mai ţii minte săptămâna trecută, când ai dat noroc cu acel vânzător atent de maşini la mâna a doua? Înainte să te conducă el prin parcare, habar n-aveai cât de mult ţi-ai dorit dintotdeauna un SUV la mâna a doua, dar în perfectă stare, vechi de zece ani.

Dar aseară, la club? Încă mai încerci să te dumireşti cum a reuşit acel gigolo suav să te întoarcă din drum şi să te readucă pe ringul de dans, înainte să-ţi dai seama ce se întâmplă?

De ce funcţionează o astfel de abordare îndrăzneaţă?

Când cineva ne invadează spaţiul personal apropiindu-se prea mult, ne simţim incomod, dar rareori protestăm făţiş, din teama de a nu jigni. Asta creează în creierul nostru o *disonanţă cognitivă*, ceea ce înseamnă că suntem prinşi în capcana a două dorinţe contradictorii (anume cum să ne recuperăm spaţiul personal fără a-l jigni pe invadator).

Cât timp creierul nostru se află într-o stare temporară de haos şi lipsă de conducere, aflat în conflict intern cu privire la modul de a reacţiona, invadatorul nostru *încrezător şi poruncitor* preia conducerea şi ne călăuzeşte cu uşurinţă unde vrea el.

Aşadar, aici începe fenomenul hipnozei: alegerea momentului este importantă în orice demers. Întreabă-i pe Sun Tzu şi pe Musashi. Ori de câte ori invadezi spaţiul personal al cuiva,

trebuie să-i urmărești vigilent *semnalele de răspuns din limbajul corporal*, care vor arăta dacă persoana este sau nu „receptivă" la abordarea ta și-ți înghite... știința neagră!

Așadar, însoțește-ți de fiecare dată invadarea fizică a spațiului personal al altora cu zâmbete bine exersate, contact vizual și o serie de atacuri *verbale* amețitoare, menite să-i năucească și apoi să le învingă mecanismele de apărare.

### *Perfecționarea expresiei impasibile*

Perfecționarea expresiei impasibile, de genul celei adoptate de jucătorii de pocher, este un element important al pozatului. Capacitatea de a adopta un aer profund meditativ sau un zâmbet de milioane într-o fracțiune de secundă este cea care-i separă pe marii actori de cei mediocri, pe oamenii cu succes financiar de delincvenții condamnați.

Să nu crezi nicio clipă că expresia impasibilă este întotdeauna masca aceea stoică, lipsită de orice expresie, pe care o pui repede pe față în clipa în care viața îți dă cărți bune. O astfel de schimbare subită față de purtarea ta normală, animată te trădează pe loc.

Adevărata expresie impasibilă presupune capacitatea de a ne deghiza cu eficiență sentimentele – entuziasmul, dezamăgirea – ca să ne conducem inamicii – chiar dacă e vorba doar de cei patru amici de la pocherul de vineri seara – într-o altă direcție.

Asta presupune două tipuri de bluf.

*Cele două tipuri de bluf*. Blufatul ține în totalitate de *ascundere*. Fie ai ceva ce vrei să ascunzi – cum ar fi o mână învingătoare –, fie încerci să ascunzi faptul că n-ai nimic – zero tăiat în patru, *nada*.

În aceeași manieră, folosești un bluf când îți dorești cu adevărat ceva, dar trebuie să te prefaci indiferent când ești, de fapt, în favoarea unui anumit lucru, dar trebuie să te prefaci că ești împotriva lui. Evident, blufful și prefăcătoria sunt sinonime.

Majoritatea celor care blufează sunt ușor de depistat întrucât *supracompensează* într-o direcție sau alta, ca să creeze impresia opusă față de ceea ce simt cu adevărat. Așadar, îi depistăm observând cum *încearcă* să pară:

- Dacă sunt nesiguri, adoptă o faţadă cavalerească, încercând să pară încrezători.
- Dacă sunt încrezători, se prefac că ezită, că nu sunt siguri dacă acea „chintă regală" pe care o au în mână merită să mizeze pe ea.

Numele Clark Kent îţi spune ceva? Dar masca sfioasă şi timidă pe care o adoptă personajul în mod normal sigur de sine interpretat de Tony Curtis în *Some Like It Hot* (1959) ca să intre în... graţiile lui Marilyn Monroe?

Ca să întinzi o capcană cuiva care blufează, menţionează o persoană sau o chestiune faţă de care ştii că are un ataşament afectiv şi observă-i apoi reacţia. Fie îşi va manifesta reacţia adevărată – autentică –, pe care o poţi consemna ca să ţii seama de ea în viitor, fie se va preface că nu-l interesează deloc, caz în care efortul său de a-şi ascunde adevăratele sentimente îţi va oferi indicii preţioase cu ajutorul cărora să-l descifrezi ca pe o revistă cu benzi desenate cu prilejul întâlnirilor viitoare.

De cele mai multe ori, cel care blufează se trădează protestând prea vehement sau, la cealaltă extremă, făcând tot posibilul să pară nonşalant şi detaşat.

Ţine minte, declaraţiile zgomotoase de ură maschează deseori o atracţie ascunsă.

*Cum să-ţi perfecţionezi blufatul.* Secretul unui bluf eficient constă în *combinarea acţiunilor cu cuvintele.* A spune doar „Nu mă interesează propunerea" (când, de fapt, te interesează) nu ajunge. Ridică-te şi porneşte spre uşă.

În mod similar, când negocierile stagnează, oftează din rărunchi şi spune cu un ton decis „Bine atunci", notând în acelaşi timp ceva în carnet şi apoi închizându-l. Sau sună-ţi demonstrativ nevasta ca să-i spui „Ajung acasă în jumătate de oră... *poate chiar mai devreme*" (Vezi „Arta nu-gocierii", mai târziu în acest capitol.)

Îndepărtarea poleielii de pe bluful oricum sec al inamicului şi perfecţionarea simultană a propriei capacităţi de a blufa până la o strălucire sclipitoare presupun să ne perfecţionăm abilitatea de a poza şi totodată să devenim mai pricepuţi la depistarea încercărilor jalnice ale inamicului de a ne trage pe sfoară. (Vezi Figura 19.)

**Semne de:**

| | |
|---|---|
| 1. Deschidere: | braţele larg depărtate, picioarele neîncrucişate. Jacheta descheiată. |
| 2. Cooperare (negociere): | stă pe marginea scaunului, trunchiul aplecat în faţă, atent. Îşi descheie jacheta. Dă din cap. Îşi freacă bărbia, gânditor. |
| 3. Încredere: | palmele apropiate, cu vârful degetelor atingându-se, în „cupolă". Mâinile în buzunar, cu degetele mari la vedere. Mâinile agăţate de revere. Spinarea dreaptă. Mâinile la spate, una într-alta (adică ascunde un „as din mânecă"). |
| 4. Cumpănire (evaluare): | frecatul bărbiei (înţeleptul care-şi mângâie barba în timp ce se gândeşte la ceva). Ştersul ochelarilor (ca să poată „vedea" mai clar). Atinsul nasului cu degetul („Asta îmi miroase a bine"). Îşi umple pipa (s-a decis deja să accepte oferta şi se pregăteşte să se „relaxeze") sau începe să se joace cu un trabuc (gata să „sărbătorească" tranzacţia). |
| 5. Defensivă: | braţele şi picioarele încrucişate. Arată cu degetul. Mişcări de tăiere, stil karate, cu mâna rigidă. Mişcări iuţi cu mâinile (se teme că mişcările mai lente îl vor trăda). |
| 6. Îngrijorare (nelinişte): | foiala. Jucatul cu obiectele. Dresul repetat al vocii. Trasul de lobul urechii. Ştersul nasului (nu-i „miroase" a bine). |

| | |
|---|---|
| 7. Suspiciune: | braţele încrucişate, protejând pieptul (inima). Priviri în lateral. Stă la mai mult de un metru şi jumătate distanţă (la depărtare mai mare de un braţ). Jacheta rămâne încheiată (ca să plece rapid). Frecatul ochilor (ca să-şi „limpezească" vederea şi să te vadă mai bine sau să te supravegheze). |
| 8. Nesiguranţă (lipsă de încredere): | mâinile în buzunar (se teme că va „sparge" ceva din greşeală). Joc cu pixul sau rosul pixului etc. (surogat de sfârc). Un deget mare îl ţine (acoperă) pe celălalt (îşi fereşte „frăţiorul" de necaz). Zornăitul monedelor (gata să „plătească" pentru a ieşi din necaz). Jocul cu cheile (pregătit să pornească maşina şi să se ducă acasă, în „teritoriul lui de confort"). |
| 9. Frustrare (iritare): | mâinile se strâng mereu în pumn. Frământatul mâinilor (ca să se elibereze de încordare). Trecerea mâinilor prin păr (încearcă să stimuleze inspiraţia). Frecatul cefei (pentru a se elibera de încordare). Respiraţii scurte, zgomotoase, ca un oftat. Ţâţâit şi tras aer printre dinţi. |
| 10. Frică: | voce tremurătoare şi ezitantă. Îşi „micşorează" silueta aducând umerii în faţă, aplecând trunchiul, băgând mâinile în buzunar, încrucişând braţele şi picioarele (vezi „Defensivă"). Evită contactul vizual. |

***Figura 19:** Perfecţionarea expresiei impasibile*

Majoritatea oamenilor habar n-au ce fac cu adevărat. Blufează, prefăcându-te că tu ştii, şi te vor urma oriunde... sau cel puţin nu-ţi vor mai sta în cale!

## Limbajul-umbră

*„Cuvintele pe care le folosim sunt puternice, ele creează realitatea."*
**Wang Chung**

### *Introducere: revenirea vrăjitorilor cuvintelor*

Un studiu efectuat de psihologii Elizabeth Loftus și John Palmer a arătat că modul în care li se cere oamenilor să-și amintească un lucru influențează ceea ce-și amintesc.

Cercetătorii au arătat subiecților un film cu ciocnirea a două mașini. Întrebați o săptămână mai târziu fie „Care era viteza cu care mergeau mașinile când s-au *zdrobit* una de alta?", fie „Care era viteza cu care mergeau mașinile când s-au *lovit* una de alta?", cei cărora li s-a pus prima întrebare, care a folosit cuvântul *zdrobit*, și-au amintit o viteză a mașinilor mai mare decât cea pe care și-au amintit-o subiecții cărora li s-a dat cuvântul *lovit*.

În plus, subiecții care au primit cuvântul „zdrobit" și-au amintit că au văzut cioburi de sticlă la locul accidentului, când, de fapt, ele nu existau. (Cf. *USA Today Weekend*, 27 februarie – 1 martie 1998:5.)

Acest studiu întărește ceea ce am aflat în *The Black Science* despre felul în care vrăjitorii cuvintelor lipsiți de scrupule ne stăpânesc cu abilitate prin *sclavia verbală*, atât prin cuvintele pe care le folosesc, cât și prin cele pe care ne interzic să le folosim.

Într-un alt studiu, când subiecților cu depresie li s-a citit o listă de cuvinte deprimante, aceștia au manifestat în zona cerebrală numită *amigdală* o reacție diferită de cea manifestată de subiecții normali, fără depresie.

La subiecții deprimați, amigdala a rămas activă o perioadă mai lungă cu 150% (douăzeci și cinci de secunde) după auzirea unui cuvânt deprimant decât la subiecții normali, la care amigdala și-a încetat activitatea după numai zece secunde, ceea ce sugerează că subiecții deprimați continuă să rumege cuvintele triste și deprimante mult după ce subiecții fără depresie trec la altceva (cf. *Biological Psychiatry*, mai 2002).

Pe aceeași temă, omul obișnuit are peste 200 de gânduri negative zilnic. Între acestea se numără griji, gelozii, nesiguranțe și

dorinţe interzise. Oamenii deprimaţi constant însă au peste 600 de gânduri negative pe zi.

Dacă ştii deja că duşmanul tău este predispus la depresie, înarmat acum cu această nouă informaţie, că oamenii stăruie asupra cuvintelor deprimante, va fi simplu să împrăştii seminţele tristeţii peste tot în grădina psihică a inamicului, stimulându-i depresia, până când, în cele din urmă, îl împingi dincolo de limită... la figurat, desigur.

Iată, aşadar, un exemplu perfect al felului în care vrăjitorii cuvintelor ne atacă cu suliţele gândurilor şi cu pumnalele mentale – *arme verbale* în faţa cărora nu avem puterea de a ne apăra dacă nu le-am studiat anterior.

Întoarcem roata cu aceşti vrăjitori ai cuvintelor lipsiţi de scrupule învăţând cum să folosim în maniéră defensivă sclavia verbală şi utilizând simultan, cu măiestrie, arme verbale de ofensivă.

## *Sclavia verbală*

***„Cuvintele potrivite îi pot îndemna pe oameni la acţiune. «Beţele şi pietrele îmi pot rupe oasele, dar cuvintele...?» Greşit. Cuvintele pot face tot felul de lucruri. Spre exemplu, vorbele de laudă te pot face să munceşti mai asiduu, să alergi mai repede sau să te porţi cu mai multă veselie. O vorbă critică poate avea efectul contrar. Indiferent dacă credem sau nu cuvintele, ele îşi fac oricum treaba. «Ceva se lipeşte de fiecare dată», spuneau romanii. Cuvântul, fiind exteriorizarea unui gând, este cheia comportamentului nostru."***

**Holzer, *ESP and You***

Vrăjitorii cuvintelor folosesc o varietate de stratageme ale sclaviei verbale ca să ne manipuleze: de la crearea confuziei în creierul nostru prin „termeni abstracţi" şi exploatarea vanităţii pe care o legăm de numele nostru, până la încercări de a cenzura cuvintele şi ideile care pot curge liber de pe buzele şi de sub peniţa noastră.

*Cuvinte concrete şi cuvinte abstracte.* O cale de a-i identifica pe vicleni vrăjitori ai cuvintelor constă în faptul că aceşti manipulatori evită cuvintele concrete, cele cu sens acceptat, lipsit de ambiguitate, precum „cinci sute de dolari, vineri dimineaţă la nouă", preferând în schimb cuvinte şi expresii mai abstracte,

cuvinte care au semnificaţie diferită pentru oameni diferiţi, în momente şi locuri diferite.

Întreabă doi oameni ce înseamnă cuvintele „iubire", „patriotism" şi „valorile familiei" şi vei obţine *trei* răspunsuri diferite. Vrăjitorii cuvintelor se desfată şi prosperă prin folosirea ambiguităţilor, a jumătăţilor de adevăr şi a aluziilor.

Orice mare escroc îţi va spune că stratagema cea mai plăcută, cea mai satisfăcătoare dintre toate este cea în care lăcomia îl face pe cel vizat să-şi pună singur ştreangul de gât.

Tirul permanent de imagini abstracte al vrăjitorului cuvintelor merge direct în emisfera dreaptă, intuitivă a creierului, făcând-o să activeze frenetic şi evitând emisfera stângă, mai analitică, raţională, care se ocupă de imaginile mai concrete.

Le punem piedici şi-i prindem în capcană pe vrăjitorii agili ai cuvintelor cerându-le să facă anumite acrobaţii şi să depăşească piedici concrete. Le cerem să alcătuiască un plan concret de acţiune şi să se angajeze să respecte anumite date, ore şi sume.

Când cineva îţi oferă marea cu sarea, cere-i s-o vezi şi s-o guşti. Când un politician încearcă să te manipuleze cu expresii intenţionat evocatoare precum „morală" şi „valorile familiei", convinge-te că are aceeaşi concepţie despre morală şi valorile familiei ca şi tine.

*Jocul numelor.* S-a demonstrat că ne place orice lucru care ne aminteşte de noi înşine. Un studiu efectuat la Universitatea statului New York din Buffalo a conchis că, atunci când au o părere bună despre ei înşişi, oamenii au o părere bună şi despre orice lucru asociat cu ei: un cuvânt care seamănă cu numele lor, cifre care au semnificaţie doar pentru ei (cf. *Popular Science*, iulie 2002).

Această tendinţă influenţează multe dintre alegerile pe care le facem. Spre exemplu, un bărbat pe nume George sau Geoffrey are o probabilitate cu 40% mai mare de a deveni geolog decât unul pe care nu-l cheamă George. În mod similar, cineva pe nume *Den*nis are o probabilitate mai mare de a deveni *den*tist. Acest lucru se extinde şi asupra cifrelor. Cei născuţi la 3 martie (3 + 3) au o probabilitate mai mare de a trăi într-un oraş cu nume precum Şase Furci.

***„Majoritatea oamenilor ar crede că un lucru de felul acesta se petrece doar atunci când îţi vine greu să iei o decizie conştientă. Dar, de fapt, multe din acţiunile noastre sunt decise subconştient."***
**De Schipper, „Blame the Name"**

Această tendinţă poate ajuta la explicarea fenomenului *sincronicităţii*, în care evenimentele sunt legate între ele prin *semnificaţie* şi nu printr-o relaţie sesizabilă (fizică) de tip cauză-efect.

De asemenea, această tendinţă le permite vrăjitorilor cuvintelor să se apropie mai mult de ţintele lor, presărându-şi ofertele cu cuvinte şi expresii la care ştiu că ţinta va reacţiona, dacă nu conştient, atunci subliminal.

Spre exemplu, un bărbat va fi mai vulnerabil la o femeie pe nume Jill dacă, în trecut, a fost părăsit de altă femeie pe nume Jill, pe care n-a reuşit s-o uite cu adevărat. În mod similar, va fi mai înclinat să cumpere o poliţă de asigurare de la compania Puma Life pur şi simplu pentru că „Hei, echipa mea de fotbal din liceu se chema *Pumele*!"

*Balcoane*. Spune drept, ce-ţi vine mai întâi în minte când citeşti cuvântul „balcoane"? (He-he-he!)

Greşit, „balcoane" înseamnă acele prelungiri exterioare ale locuinţelor, unde ţii plantele de casă şi usuci rufele.

Şi atunci, cum ajung unele cuvinte, precum „balcoane", să fie tabu?

***„Tabuurile lingvistice, la fel ca toate celelalte, derivă din atitudinea noastră superstiţioasă faţă de obiecte şi idei. Un cuvânt reprezintă un «lucru». Există o interdicţie cu privire la recunoaşterea publică a unui anumit «lucru». Ca urmare, cuvântul nu va fi rostit, de teamă că, dacă ar fi spus cu voce tare, «lucrul» interzis îşi va face el însuşi apariţia. Asta explică vechea zicală: «Vorbeşti de lup, şi lupul, la uşă».***"
**Funk, *Word Origins***

Majoritatea cuvintelor noastre „porcoase" sunt porcoase fiindcă acum o mie de ani, o gaşcă de vikingi deveniţi francezi, cunoscuţi drept normanzi, i-au snopit în bătaie pe anglo-saxonii germani care stăpâneau Anglia la acea vreme. Ca urmare, limba franceză a cuceritorilor a fost adoptată atât la curte, cât şi în comerţ, în timp ce limba germanică a cuceriţilor a fost identificată

cu clasele inferioare, vulgare. Cuvântul *vulg* însuşi însemna, la origine, „oameni de rând".

Cel mai bun exemplu de cuvânt inofensiv care a căpătat reputaţie proastă este *fuck*, care provenea iniţial din cuvântul olandez *kokken* (literal, a creşte vite).

Înainte de cucerirea de către normanzi din 1066, *fuck* era considerat un cuvânt potrivit în engleză (adică anglo-eză).

Astăzi, pentru vorbitorii de engleză corectă, *fuck* e cel mai temut „cuvânt murdar", cu toate că, dacă întrebi oamenii obişnuiţi „De ce naiba e *fuck* un cuvânt atât de porcos", celor mai mulţi le-ar fi extrem de greu să-ţi dea un răspuns cât de cât adult.

De fapt, poţi să stai faţă-n faţă cu un chinez care nu cunoaşte engleza şi să spui – cu un zâmbet larg – „Fuck you" şi, dacă zâmbeşti, îţi va zâmbi şi el, căci cuvântul *fuck* – la fel ca toate cuvintele vulgare – are doar sensul pe care i-l dăm *noi*. Funk spunea:

> „Regulile sociale care guvernează astfel de cuvinte ţin, în mare, de geografie şi de timp. Cu secole în urmă, aceste cuvinte nepotrivite erau cât se poate de potrivite, iar în prezent, regulile diferă în diferite zone geografice [...]. Desigur, sensul cuvintelor se află în mintea noastră. Altfel, sunt simple hieroglife fără noimă sau sunete goale. Dacă suficient de mulţi oameni le consideră vulgare, sunt vulgare" (pagina 361).

În ianuarie 2004, Comisia Federală a Comunicaţiilor din SUA a hotărât să nu-l amendeze pe starul rock Bono pentru declaraţia „This is fucking great!" la decernarea premiilor Globul de Aur, stabilind că vocalistul formaţiei U2 a folosit cuvântul ofensator ca *adjectiv*, nu ca *verb*.

La fel ca lucrurile pe care le „vedem", tot ce „auzim" în ultimă instanţă în mintea noastră trebuie să traverseze mai întâi o serie de „filtre" personale şi sociale. (Vezi Figura 8, pagina 16.)

Spre exemplu, în mod normal n-ai considera cuvintele din lista de mai jos obscene:

- păsărică, diminutiv de la pasăre;
- sulă, un fel de ac mai mare, folosit de cojocari şi cizmari;
- căţea, câine de sex feminin;
- cireaşă, fruct văratic;

- sculă, unealtă de lucru;
- ouă, aliment de bază;
- paraşută, obiect ajutător pentru salturile din avion.

Evident, dacă un cuvânt este sau nu obscen ori chiar discriminator depinde de *context*, unde cuvântul în cauză apare asociat cu alte cuvinte şi, cel mai important, de interpretarea pe care i-o dăm.

Gândeşte-te la următoarea ghicitoare:

*Fetele* o *vor*,
*femeile măritate* o *au*
*şi bărbaţii* o *dau*.

Nici unul dintre cuvinte nu este, în sine, obscen şi cu toate că răspunsul „corect" este „verigheta", felul cum „auzi" cuvintele (adică le procesezi intern) schimbă totul.

Să luăm următoarea povestire:

Mama îşi trage din pat băiatul în zori de zi, în ciuda protestelor lui, ca să-şi facă partea de treburi gospodăreşti la fermă. Uitându-se pe fereastră, îl vede cum dă grăunţe la găini... şi apoi trage un şut unei cloşti. Îl vede cum dă de mâncare la porci... şi apoi trage un şut unuia dintre ei. În sfârşit, îl vede cum trage un şut vacii după ce termină s-o mulgă. Cu treburile terminate, băiatul, flămând, se trânteşte la masă. Se întinde după ouă, dar maică-sa le împinge de lângă el.

– Fără ouă, domnişorule. Ai dat cu şutul în găini.

Băiatul se întinde după farfuria cu costiţă, dar mama o ia de acolo.

– Nu! Ai dat cu şutul în porc.

Sesizând un tipar neliniştitor în toate astea, băiatul dă să înşface cana cea mare cu lapte, dar mama i-o ia înainte.

– Fără lapte. Te-am văzut cum ai dat cu şutul în vacă.

Chiar atunci, tatăl coboară scările. Gata să se împiedice de pisică, omul înjură şi, cu un şut rapid, o trimite pe sus până-n celălalt capăt al camerei!

Băiatul îi zâmbește încântat mamei.
— Îi spui tu sau să-i spun eu?

Gluma te-a făcut să râzi? De ce? În povestire nu există niciun cuvânt „porcos" Așa că, pesemne, totul e în mintea tal

Devenim sclavii cuvintelor fără să știm, repetând papagalicește cuvinte și sloganuri populare fiindcă sunt recomandabile social sau politic, ba chiar necesare pentru supraviețuire – *Sieg Heil!* – și, totodată, ne temem să folosim acele cuvinte pe care puterea le consideră insensibile, discriminatoare și obscene.

În octombrie 1972, postul de radio WBAI din New York a transmis scheciul – ilar și *iluminator* – al comedianului George Carlin în care acesta a rostit „Cele șapte cuvinte pe care n-ai voie să le spui în direct": căcat, pișat, fute, pizdă, pulă, căcănar și țâțe.

Membrii FCC, Comisia Federală a Comunicațiilor, n-au fost deloc amuzați. Și nici n-au fost luminați câtuși de puțin. FCC, creată în anul 1934, este alcătuită din cinci membri numiți de președinte (mda, tipi precum George W.), cu rolul de a reglementa toate comunicațiile interstatale, inclusiv acordarea de licențe posturilor de radio și televiziune. Dacă ai călcat FCC pe bătături, ți se retrage licența. Fără licență din partea FCC, poți să-ți iei adio de la postul tău de radio sau televiziune.

E treaba FCC să decidă care cuvinte sunt „prea obscene" pentru a fi rostite în eter. Altfel spus: „Cinci oameni hotărăsc ce nu poți vedea și auzi" (Hentoff, 1993).

La origine, „cenzorii" erau la romani niște magistrați responsabili de efectuarea unui recensământ în imperiu o dată la cinci ani. Acești cenzori mai aveau și rolul de spioni; ei luau pulsul imperiului și observau atât moralul, cât și moravurile (ex. celibat, acte inumane de cruzime asupra copiilor, animalelor și chiar sclavilor).

La 1500 de ani după prăbușirea Imperiului Roman, singurul lucru care s-a schimbat este acela că, azi, majoritatea cenzorilor *se aleg singuri în funcție.*

Ori de câte ori poți determina pe cineva să se gândească de două ori înainte să rostească, să scrie sau să publice anumite cuvinte, păreri sau cunoștințe și, prin asta, îi controlezi acțiunile, te afli la jumătatea drumului spre a-i controla gândirea.

Adu-ţi aminte de ecuaţia spălării creierului: controlarea acţiunilor unei persoane este primul pas spre controlarea minţii sale. Sau, cum a spus odată Lenny Bruce: „Dacă nu poţi spune «fuck», nu poţi spune «Fuck the government»".

## *Cuvinte-armă*

*„Ce vorbe îndrăzneţe pentru un grăsan chior!"*
*True Grit*, 1969

La orele de religie am fost învăţaţi că Iisus a împletit „o frânghie din funii", pe care a folosit-o apoi ca să-i biciuiască pe schimbătorii de bani din templu. Dincolo de interpretarea literală, „funii" poate să fie tradus şi prin „cuvinte mici". Aşadar, Iisus – un pacifist, mai ţii minte –, în loc să-i snopească la propriu pe răufăcători, a *rostit* câteva cuvinte scurte – poate o admonestare din Scriptură – care i-au *ruşinat* atât de tare pe aceşti ticăloşi lacomi, încât au fugit imediat din prezenţa sa (cf. *Unity Metaphysical Bible Dictionary*).

Aşa cum cuvintele pot fi folosite ca să ne ţină practic în sclavie, la fel, duşmanii pot să ne împungă – şi de cele mai multe ori să ne rănească! – cu vorbe. Termenul tehnic pentru acest lucru este disfemism, cuvinte folosite ca arme.

Aceste „cuvinte-armă" se împart în două categorii: cuvinte „toarse", menite să ne atragă, să ne împăciuiască şi să ne liniştească, şi cuvinte „defăimătoare", care ne pătrund precum un cuţit, cuvinte dureroase care creează confuzie, menite să ne respingă şi să ne rănească.

Cunoscute şi drept cuvinte „care mângâie sau sugrumă", „care împing sau trag", „de atragere şi de respingere", aceste două tipuri de cuvinte-arme pot fi împărţite în trei categorii: negre, albe şi cenuşii.

*Cuvintele negre şi cele albe*, deşi par opuse, sunt ambele ceea ce Sun Tzu numeşte *cheng*: cuvinte directe, făţişe şi concrete – complimente (albe) sau înjurături (negre), pro sau contra.

Pe de altă parte, cuvintele cenuşii sunt *ch'i*, mai abstracte, mai vagi, mai flexibile şi, deci, mai potrivite pentru ştiinţa neagră.

*Cuvintele albe*. Shakespeare spunea cândva: „Cuvintele fac însă bine/Când vorbitorul mulţumeşte pe cel ce-aude" Vorbirea

albă este vorbire „pozitivă", cuvinte şi expresii menite să-l atragă pe celălalt spre noi, fie pentru că acea vorbire ne face să creăm o impresie extrem de bună, fie pentru că am folosit-o intenţionat ca să creăm o impresie extrem de proastă despre orice alternativă. Vorbirea albă ne permite să ne asociem pe noi înşine şi/sau cauza noastră cu un lucru sau o persoană faţă de care subiectul-ţintă are deja o părere bună.

Astfel, ca să ne apropiem de ţinta noastră, îi adoptăm hobby-urile, masca, simpatiile şi antipatiile profesionale şi politice, toate *pentru* a *ne* asocia, *în mintea* sa, *cu un lucru care-i place deja*.

O modalitate de a realiza acest lucru este aflarea cuvintelor-stimul la care reacţionează fără să gândească, termeni sociali, culturali şi religioşi şi cuvinte şi expresii „de momeală" care au pentru el o semnificaţie mai personală, poate chiar inconştientă; cuvinte care-l fac să se simtă în siguranţă, pe de o parte, iar pe de altă parte, îl mobilizează şi-l îndeamnă la acţiune. Imediat ce-i aflăm cuvintele-stimul particulare, le putem folosi ca pe sforile unei marionete, făcându-l să danseze cum vrem.

Aici ne vine în ajutor timpul pe care l-am investit anterior pentru a aduna informaţii despre inamic şi a învăţa să-l descifrăm, mascându-ne totodată intenţia.

Vorbim cu el la nivelul său, *confecţionând imagini mentale care-l fac să-şi amintească sau să-şi imagineze ceva plăcut*. Când mintea-maimuţă e ocupată să alerge după imagini agreabile, partea analitică, mai suspicioasă a minţii sale trece pe locul pasagerului.

Hipnotizatorii specialişti în ştiinţa neagră (controlul minţii) pun în practică această „reacţie de asociere" folosind o tehnică numită „ancorare" pentru a capta atenţia deplină a subiectului lor. Tehnica funcţionează în felul următor: pune-i subiectului o întrebare care-l face să-şi aducă aminte de un lucru agreabil („Care e îngheţata ta preferată?"). Când persoana răspunde „de căpşuni", *repetă imediat răspunsul*: „Îţi place îngheţata de căpşuni" şi, simultan, fă un gest spre ea cu mâna, fie cu degetele răsfirate şi mişcându-le, fie ţinând în mână un obiect mic (de preferinţă strălucitor).

Asta îl face pe subiect să asocieze inconştient vocea ta cu propria sa voce interioară, cea care-i oferă plăcere aducându-i

aminte cât de mult îi place îngheţata de căpşuni (şi s-o înlocuiască pe aceasta).

Însoţirea cuvintelor cu un gest sau un obiect anume asociază totodată acel gest cu vocea ta de comandă, o voce plăcută (încrezătoare şi liniştitoare) pe care subiectul va fi întru totul dispus s-o urmeze la niveluri mai profunde de relaxare şi cooperare (adică hipnoză).

Foloseşte acelaşi gest „convenit" ori de câte ori subiectul spune ceva ce aprobi, asociindu-l şi mai pregnant în mintea sa cu plăcerea (adică cu aprobarea din partea ta).

Odată ce, în mintea subiectului, şi vocea, şi gestul tău sunt corelate (asociate) cu plăcerea, simpla rostire a cuvântului „căpşuni", însoţită de gestul concret, va fi suficientă pentru a-i induce subiectului o uşoară „transă hipnotică". (Revezi Şcoala lui Skinner, în capitolul 4.)

*Vorbirea neagră.* Dacă vorbirea albă utilizează cuvinte pozitive, menite să-i atragă pe alţii spre noi, vorbirea neagră este mai pregnant negativă, menită să ne respingă duşmanii, să-i rănească şi să-i pună la pământ. Shakespeare numea acest tip de vorbire „cuvinte etiopiene", cuvinte întunecate, menite să facă rău, să-l facă pe adversar să dea înapoi, clătinându-se, încremenit, o ţintă sigură pentru lovitura ta de graţie verbală (şi fizică?).

Vorbirea neagră se bazează pe cuvinte tiranizatoare (insulte, înjurături) şi nu şovăie să joace „cartea rasială" când acest lucru este prudent şi profitabil.

Folosim vorbirea neagră în atacurile directe asupra inamicului: fie când suntem angajaţi în conflict direct, fie când îi atacăm caracterul şi-l subminăm de la distanţă.

**Insultele** sunt cea mai frecvent folosită formă de vorbire neagră. Acestea includ orice, de la banalul „du-te-n mă-ta" până la insultele cu efect demonstrat de natură socială (ţărănoi nespălat!), religioasă (păgân adorator de diavoli!), politică (ticălos comunist!), sexuală (poponar! curvă!), rasială (cioroi!) şi etnică (macaronar! broscar!).

Multe cuvinte insultătoare din engleză au origini vechi şi revelatoare. Chiar şi unele dintre cele mai detestate insulte rasiale şi etnice:

- *Nigger* (cioroi) vine din cuvântul latin *niger*, care înseamnă pur și simplu „negru". De fapt, două țări din Africa modernă, Niger și Nigeria, au aceeași origine.
- *Dago* este o deformare a numelui de familie „Diego", foarte răspândit în spaniolă, și a fost folosit inițial ca insultă la adresa hispanicilor înainte să fie asociat cu italienii.
- *Wop* era un acronim generic folosit de Departamentul american de Imigrare, însemnând „without papers" („fără acte"), înainte de a ajunge să fie asociat în mod specific cu italienii.
- *Gook* este un substantiv corect în limba coreeană, însemnând „persoană".

Indiferent dacă o facem cu scopuri de defensivă sau de ofensivă, merită să ne găsim timp și să ne dăm osteneala să ne familiarizăm cu originea cât mai multor cuvinte insultătoare cu putință. *Unu*, ca să le putem folosi mai eficient pentru a ne stânjeni și distrage inamicul, și *doi*, ca să întoarcem roata și să obținem avantajul într-o conversație sau confruntare.

Spre exemplu, ești la o petrecere și cineva îți adresează o insultă; în loc să-i dai satisfacția de a te vedea pierzându-ți cumpătul, zâmbești și-l informezi pe celălalt (și mulțimea ce se strânge în jurul vostru) care este sensul real – corect – al cuvântului; astfel, dintr-o lovitură, îi înăbuși aroganța și-ți arăți inteligența!

Unele cuvinte insultătoare au apărut și supraviețuiesc și azi ca urmare a promovării, de către cei la putere, a ideii că locuitorii orașelor sunt într-un fel sau altul superiori celor care trăiesc la țară.

- *Civilizat*, de la „civita", adică oraș. De aici s-a născut mitul cum că orășenii sunt mai buni decât țăranii „necivilizați".
- *Sălbatici*, cu sensul simplu de „locuitori ai pădurii", alt sinonim pentru necivilizați.
- *Heathen* (păgâni): în vremea când principii feudali controlau tot pământul bun (cu binecuvântarea papei, ale cărui proclamații erau puse în aplicare de moșieri cu biciul și cu sabia), mulți oameni fără pământ au fugit în zone mlăștinoase, lipsite de valoare, cunoscute drept „the Heaths".
- *Villains* (*răufăcători*): de la rădăcina etimologică *villa*; la început, cuvântul *villains* îi denumea pur și simplu pe șerbii săraci care locuiau în satul ce înconjura *villa* feudală (adică

proprietăţile şi castelele). *Villain* a devenit sinonim cu *răufăcător* deoarece, pentru a-şi putea duce traiul de zi cu zi, şerbii – practic sclavi în cadrul sistemului feudal – trebuiau să recurgă la brigandaj, furt şi braconaj doar ca să-şi hrănească familia. Apropo, *danger*, pericol, provine dintr-un termen care înseamnă „dominat şi condus de un stăpân".

Multe cuvinte insultătoare din prezent şi-au căpătat sensul actual în vremurile medievale şi au fost folosite ca arme pentru a întări dominaţia sistemului feudal în general şi a Bisericii Catolice în special.

Cum au ajuns aceste cuvinte să fie „insulte"? Simplu: clerul şi nobilimea feudală erau singurii care ştiau (şi, în multe cazuri, care aveau voie) să citească şi să scrie:

- *Profan* înseamnă „în afara templului", adică orice lucru care nu este aprobat de Biserică. *Ocult* înseamnă cam acelaşi lucru: „o" = fără, „cult" = biserică.
- *Păgân* are drept rădăcină un cuvânt care înseamnă „copaci". Această insultă era adresată războinicilor din triburile din nordul Europei, care-i venerau pe „vechii zei" în crânguri şi refuzau să intre într-o biserică (catolică) pentru a venera acest zeu nou şi ciudat, care nu purta spadă şi nici măcar nu putea să-şi întreacă duşmanii prin iuţeala de picior!
- *Eretic* are o rădăcină care înseamnă „alegere". Ironic, dat fiind faptul că singura „alegere" pe care le-o oferea ereticilor Biserica atunci când îi ardea pe rug era *obişnuit sau bine prăjit*.
- *Vandalii* erau războinici teutoni curajoşi, admiraţi chiar şi de romani. Vandalii din zona Rinului au cucerit Galia (Franţa), Spania şi apoi au cucerit Cartagina, vechiul duşman al Romei, din nordul Africii. Numele lor a devenit sinonim cu distrugerea fără noimă (şi cu graffiti) abia când au pus mâna pe „Oraşul Sfânt", Roma, în anul 455 d. Hr.

În sfârşit, iată două insulte ironice:

- *Cretin* însemna la origine „creştin".
- *Idiot* însemna la origine „*fără* funcţie publică". (He-he-he!) Foloseşte informaţia asta data viitoare când cineva încearcă să-ţi spună că „vremurile nu s-au schimbat"!

Şi... data viitoare când cineva îţi spune „Go to Hell!", mulţumeşte-i. Cuvântul *hell* din limba engleză vine de la numele zeiţei scandinave Hel, stăpâna lumii subpământene la vikingi, care nu era nici pe departe atât de afurisită ca versiunea creştină ulterioară, mai lipsită de imaginaţie şi mai puţin ospitalieră, care i-a furat numele.

Înjurăturile inserate într-o conversaţie „politicoasă" sunt întotdeauna şocante şi o modalitate bună de a obţine controlul asupra situaţiei. Pentru maximum de efect, nu răcni înjurătura, ci „mormăie-o", făcându-l pe celălalt să se oprească în toiul diatribei ca să întrebe: „Ce-ai spus?" Profită de ezitarea sa ca să-ţi *repeţi argumentul iniţial*.

Înjurăturile sunt totodată o cale bună de a forţa reluarea unei negocieri ce stagnează, „de a o duce cu un pas mai departe", fiindcă majoritatea oamenilor vor interpreta faptul că ai folosit o „obscenitate" ca pe un semn de *frustrare* (adică ai ajuns la capătul răbdării şi eşti pe punctul de a pleca) sau ca pe o *posibilă violenţă fizică*, deoarece înjurăturile sunt o formă de „violenţă" verbală. (Vezi „Arta nu-gocierii", mai târziu în acest capitol.)

„Cuvintele de tiranizare" sunt folosite de unii oameni pentru a-şi croi drumul în viaţă prin forţă şi manipulare. (Vezi „Arta intimidării", mai târziu în acest capitol.)

Aceşti tirani nu se dau în lături de la folosirea stereotipurilor, a atuului rasial şi a altor tactici de „maniaci ai controlului" menite să le asigure avantajul: utilizarea „atuului rasial" devine tot mai populară şi cu un potenţial tot mai profitabil.

Atuul rasial bate orice altă carte de pe masă fiindcă, chiar dacă restul jucătorilor implicaţi bănuiesc că minţi de îngheaţă apele, nu-ţi vor demasca bluful de teamă că vor fi etichetaţi drept „rasişti", „şovini/misogini", „insensibili" sau „discriminatori".

La modul general, „a juca atuul rasial" înseamnă să profiţi de orice lucru în privinţa căruia îl poţi face pe celălalt să se simtă nesigur şi stânjenit şi, să sperăm, suficient de vinovat încât să se despartă de câţiva verzişori. Aici se includ:

- A fi plătit pentru defectele şi calomniile etnice şi rasiale reale, imaginare sau confecţionate pe care le foloseşte cineva împotriva ta;

- A profita de „dizabilitatea" pe care o ai (în prezent, *toată lumea* are cel puţin una!);
- A-l face pe şef să-i fie frică să te concedieze, de teamă că astfel ar comite o discriminare, ori care din cele enumerate mai sus sau una legată de „orientarea ta sexuală" (fie cea cu care te-a dăruit Dumnezeu, fie aceea pe care ţi-a arătat-o preotul cel prietenos în vara când te-ai oferit să-l ajuţi în altar).

Potrivit unui celebru jucător de fotbal din Liga Naţională americană, câştigător al premiului Heisman, poţi practic să omori şi să scapi nepedepsit dacă ştii când să joci atuul rasei.

Dar, lucrul cel mai important, poţi să joci acest atu şi ca să fii mai bine servit la restaurantul din cartier!

***Trecere în revistă a regulilor privind „manipularea minorităţii"***

- Minorităţile nu sunt niciodată mulţumite. (În clipa în care sunt mulţumite, ajung să fie înghiţite de majoritate.)
- Fiecare dintre noi face parte *undeva* dintr-o minoritate.
- Nu te apropia de acel *undeva*!

Stereotipurile sunt uşor de folosit, întrucât alimentează aşteptările şi imaginile deja existente ale oamenilor cu privire la alţii şi la ei înşişi.

Pe lângă faptul că putem să „plantăm" un stereotip în mintea unui om ca să-l asmuţim împotriva altuia, cercetările recente arată că stereotipurile pot fi folosite şi direct, împotriva persoanelor vizate.

Se pare că oamenii care sunt obiectul stereotipizării pot să adopte trăsăturile negative care le sunt atribuite. Altfel spus, „plantarea" de *imagini* ce ţin de un stereotip în mintea unui om (sau activarea celor deja existente) întăreşte imaginea respectivă, mai ales dacă el crede deja că acel stereotip îl caracterizează, fie conştient, fie inconştient.

Într-un studiu recent, scorurile performanţei subiecţilor la un test de cultură generală au scăzut când s-a activat stereotipul „super-model" (asociat cu ideile „are cap ca să nu-i plouă-n gât" şi „blondă proastă").

Invers, scorul performanţei subiecţilor a crescut când le-a fost asociat stereotipul „profesor" (educat). În manieră similară, la activarea stereotipului „vârstnic", subiecţii şi-au încetinit realmente

mersul (studiu prezentat în *Psychology Today*, octombrie 2001:28).

Într-o formulare simplă, când le „aminteşti subtil" oamenilor ce defecte au, determinându-i să se asocieze cu anumite stereotipuri, ei tind să adopte caracteristicile acelui stereotip.

*Vorbirea cenuşie*. Dacă vorbirea albă ne ademeneşte, iar cea neagră ne respinge, scopul vorbirii cenuşii este crearea confuziei. Cea mai bună apărare este atacul *nedumeritor*!

Semănăm confuzie în rândul duşmanilor împrăştiind „dezinformare": dezvăluiri care *par autentice* şi care sunt exact ceea ce *vrea inamicul să audă*.

De asemenea, încurajăm răspândirea de informaţii false despre duşmanul nostru prin bârfe, insinuări şi zvonuri menite să atragă opinia publică de partea noastră şi, totodată, să ne defăimeze eficient inamicul.

Când Guvernul face acest lucru, se cheamă „Anunţuri de informare publică" mai puţin în cazul în care o face un guvern inamic, atunci numindu-se „propagandă" Când îl face mass-media, se cheamă „Ştirile de seară". Dar când nu dispui de propria reţea de televiziune sau de o porţiune din guvern, se cheamă pur şi simplu „bârfă" şi „zvonuri".

Nu dispera însă: atât bârfa, cât şi zvonurile sunt instrumente respectate în sacul nostru cu trucuri de control al minţii. (Ţine minte: trucurile stăpânite la perfecţie se cheamă „tehnici", iar tehnicile deprinse pe jumătate, doar „trucuri".)

Gândeşte-te: un Merlin plin de măiestrie îşi plimbă mâna prin aer cu un gest degajat, culegând o esenţă nevăzută, care devine vizibilă în scurt timp ca o minge de lumină pulsatilă. Sub privirea sa atentă, neclintită, această minge de energie, animată de poruncile lui mentale, capătă treptat o formă fizică, tangibilă, după voia şi capriciul magicianului.

În aceeaşi manieră, folosind controlul minţii, vrăjitorii cuvintelor dau viaţă gândurilor lor nevăzute, mai întâi ca simple cuvinte şi expresii care-i îndeamnă pe alţii să se întrebe, să facă speculaţii, să se îndoiască şi să *bârfească* dând *glas* la ceva ce fusese doar gândit.

Astfel, prin indicii şi aluzii, sugestii subtile, influenţă subliminală şi o multitudine de alte manevre mentale, aceşti vrăjitori

ai cuvintelor realizează transformarea alchimică a ceea ce era cândva gând intangibil şi vis efemer într-un efect concret.

Istoria e plină cu exemple ale modului în care frica, alimentată de coincidenţe şi întâmplări incontrolabile, devine superstiţie, apoi ritual, apoi cult, iar dacă supravieţuieşte suficient de mult timp, se transformă în religie.

Istoria abundă şi în exemple de moduri în care visele şi dorinţele intangibile ale unor oameni mânaţi de un singur ţel – călîţi de încercări, întăriţi de ascuţirea constantă a tăişului voinţei lor – se transformă în turnurile dominatoare ale imperiului.

Alimentat de stări afective pozitive sau negative – frică, poftă, furie, lăcomie, compătimire –, ceea ce începe ca gând devine în scurt timp realitate.

Printr-un proces la fel de firesc ca transformarea aburului în apă şi a apei în gheaţă, bârfa devine – doar cu un mic ajutor – zvon, apoi „adevăr" şi se concretizează în efecte fizice măsurabile.

Robert Frost spunea cândva: „În lume există trei lucruri măreţe: religia, ştiinţa şi bârfa". Bârfa are un singur scop: să-i facă pe oameni să vorbească şi să tot vorbească... despre ce şi cine vrem noi să vorbească. Oamenii sunt mereu „însetaţi" de bârfe suculente. O dată ce masa e pusă, poţi să le oferi gratis un păhărel de „aperitiv" menit să le stimuleze şi mai mult apetitul pentru „noutăţi". Minţile iscoditoare vor să afle.

După ce i-ai determinat să înceapă să vorbească, aruncă aluzii despre sursele din care pot obţine mai multe informaţii (desigur, informaţii plantate de tine).

Oamenii apreciază lucrurile mai mult atunci când îi faci să trudească pentru a le obţine. În mod similar, informaţiile (adică bârfa şi zvonurile) sunt cumva mai reale când îi pui să le caute şi să le descopere ei înşişi. Fă-i să se simtă deştepţi. Iar dorinţa lor de a spune tuturor cât de deştepţi sunt fiindcă ţi-au „depistat" informaţiile va asigura răspândirea largă a informaţiilor respective – ale tale.

Tocmai de aceea, cea mai bună cale de a determina un om să-ţi folosească ideea constă în a-l face să creadă că ideea îi aparţine. (Vezi „Arta nu-gocierii", în acest capitol.)

Nu deveni *niciodată* sursa bârfei. Asigură-ţi tot timpul o modalitate plauzibilă de a infirma. Cu alte cuvinte, nu dezvălui unui om, direct, „informaţiile" pe care vrei să le răspândească, ci îndrumă-l în direcţia potrivită – spre persoana, documentul sau situl web – unde va afla „povestea adevărată" (adică unde va „descoperi" informaţiile *plantate de tine*!).

Poţi face acest lucru întrebându-ţi „ca din întâmplare" un coleg de muncă dacă ştie ceva despre o informaţie neliniştitoare pe care ai auzit-o fără voie când te aflai la toaletă: „Nu, nu i-am văzut pe cei doi care vorbeau, erau de la contabilitate, cred. Oricum, spuneau că cineva care lucrează *aici* se află pe lista de abuzatori sexual a unui sit web! Nu, n-am prins despre cine vorbeau, dar adresa sitului era slimeballs.com. O să caut imediat ce am ocazia..."

Ghici cât de probabil este ca, la prima ocazie, colegul tău să se ducă direct pe acel sit web... un sit web pe care *tu* l-ai creat şi unde va găsi, scris cu litere mari, numele duşmanului tău pe care-l vizezi?

Stratagemele de acest fel se numesc „vorbire ocolită" – nu vorbeşti direct cu individul, ci-l laşi să „audă din întâmplare" un fragment de conversaţie sau să „găsească" o informaţie scandaloasă care e cert că-l va îndemna să pornească la vânătoarea de noi fapte – bârfe pe care le va transmite cu siguranţă şi altora în timp ce se laudă ce detectiv excelent este.

Shakespeare pune în evidenţă stratagemele de vorbire ocolită în *Mult zgomot pentru nimic* (1598-99), unde un grup de prieteni complotează să-i aducă în sfârşit împreună pe amorezii Benedick şi Beatrice, aflaţi în conflict, lăsându-i să „audă din întâmplare" cât de mult se iubesc reciproc, în taină.

„Manevra ipocritului" este o altă formă de vorbire ocolită: vorbeşti cu un om despre altul, care, din întâmplare, are acelaşi tip de atitudine sau de purtare pe care încerci să-l schimbi la cel cu care discuţi. Ajunge să-l faci pe interlocutorul tău să se declare de acord că atitudinea sau acţiunile celuilalt trebuie să se schimbe pentru a-l determina să apuce pe calea schimbării.

Metoda funcţionează pentru că nimeni nu vrea să fie considerat ipocrit, mai ales în sinea sa. Această disonanţă cognitivă îl îndeamnă spre schimbare, ca să-şi coordoneze spusele cu faptele.

Vorbirea ocolită face uz de toate tacticile detestabile despre care am vorbit până acum – insultele, stereotipurile, înjurăturile – şi pe care vrem ca alţii să le asocieze cu duşmanul nostru. Vorbirea ocolită foloseşte, de asemenea, aluziile, insinuările şi puterea sugestiei.

„Puterea sugestiei" este definită ca fiind „procesul de a determina acceptarea necritică a unei idei sau acţiuni" (Goldenson, 1970:1274).

Sugestia se află în miezul unei stratageme numite „minciuna prin insinuare" sau, cum i se mai spune în jargonul de azi, „a-ţi da drumul la gură".

Să spunem, spre exemplu, că urmăreşti să-ţi subminezi un coleg de serviciu. În primul rând, împrieteneşte-te cu cel mai mare bârfitor de la firmă. Apoi, clătinând din cap cu tristeţe, comentează neatent:

- Ce păcat de Bob! Pesemne că Dumnezeu are memorie mai bună decât noi, ceilalţi...
- Doar pentru că Bob a făcut *nişte* greşeli în trecut...
- Fir-ar! Speram că Bob a depăşit toate astea...
- Chiar credeam că *de data asta* Bob are situaţia sub control...

Vei şti că stratagema a prins când celălalt va replica: „La ce te referi?" Cu aerul că ţi-ai dat seama de „scăpare", ridică repede din umeri şi spune: „A, la nimic. Uită că am adus vorba de asta. Nimeni nu vrea să scormonească din nou prin gunoiul ăla!" Pleacă imediat. Poţi avea încredere că bârfa de la firmă va face investigaţii şi va „completa spaţiile goale".

Tuturor ne place să „umplem spaţiile goale" şi tindem s-o facem în maniere *previzibile*.

Completează spaţiul gol din următoarea propoziţie: Părinţii lui Charlie aveau trei copii: April, May şi ___.

Ai răspuns „June"? Răspunsul corect este „Charlie", dar majoritatea oamenilor răspund „June" fiindcă, aşa cum creierul nostru uneşte trei puncte într-un triunghi, la fel, gândirea şi deci vorbirea noastră urmează tipare *previzibile*.

Creierul nostru e leneş. Când aude mai multe afirmaţii pe care le acceptă drept adevărate, e foarte probabil să o accepte şi pe următoarea – fără s-o pună la îndoială – ca fiind adevărată.

Exemplu: „Bob e un angajat atât de bun! E mereu punctual, mereu dispus să-i ajute pe alţii..." Avem *trei* afirmaţii adevărate la rând. Acum adaugă, fără să faci vreo pauză: „Păcat de incidentul acela cu puştiul" (Ascunde întotdeauna o minciună sfruntată într-un „pachet" de minciuni mai mici. Vezi „Arta minciunii", mai târziu.)

Un cuvânt, singur, poate să sugereze foarte multe. De exemplu, a spune „serios" în diferite feluri:

- „Serios?", cu sprâncenele ridicate, sugerează *surprindere şi interes.*
- „Serios.", spus pe un ton sec, cu o expresie neutră, sugerează *neîncredere.*
- „Serios!", cu un zâmbet viclean şi ochii îngustaţi sugerează *suspiciune.*

„Nu te gândi la un elefant alb!" e o altă modalitate de a-ţi calomnia adversarul. Vechiul argument spune că, de îndată ce ni se spune „Nu te gândi la un elefant alb!", imaginea ni se întipăreşte în minte şi, oricât ne-am strădui, nu ne putem scoate din cap imaginea elefantului alb.

În mod similar, odată ce auzim o insultă sau o calomnie asociată cu o persoană – mai ales o calomnie senzaţională sau emoţională –, este aproape imposibil să ne scoatem din minte imaginea respectivă.

Marii vrăjitori ai cuvintelor răsucesc şi împletesc vorbele cu măiestrie; făurind noduri gordiene cu care să ne lege mintea.

Adu-ţi aminte că, în timpul operaţiunii „Furtună în deşert", preşedintele George H.W. Bush îşi dădea toată silinţa să pronunţe „Sodom" numele lui Saddam Hussein, ca să-l asocieze pe dictator cu actul interzis al sodomiei (Lung şi Prowant, 2001 :103).

Odată ce acceptăm în minte un astfel de joc de cuvinte, nu mai putem scăpa de el.

Spre exemplu, te-ai gândit vreodată că numele lui Louis Farrakhan, liderul cultului Poporul Islamului, poate fi pronunţat „Lucifer-a-con"? Pariez că de aici înainte te vei gândi de fiecare dată când îi auzi numele. (He-he-he!)

Stratagemele de acest fel ar putea să pară simpliste şi chiar copilăreşti la prima vedere, însă ele se adresează tocmai acelei părţi încă puerile a minţii noastre cu numeroase niveluri, acea

parte a minţii cu cea mai redusă capacitate de a deosebi adevărul de imaginaţie şi de a se apăra.

Zvonurile sunt ceea ce înfloreşte la maximum când plantezi suficient de profund aluzii şi bârfe.

***„Dacă fiecare om căruia i s-ar vorbi despre un ucigaş nocturn ar spune mai departe altor doi oameni în interval de două minute, toată suflarea Pământului ar şti înainte să se facă dimineaţă."***
***Ripley's Believe It or Not!***

Goldenson (1970) defineşte „zvonul" astfel:

„O declaraţie sau relatare neconfirmată care circulă în principal din gură-n gură [...]. Zvonurile pot să fie în întregime false sau să conţină un element adevărat, care este de obicei deformat sau exagerat. Cu toate că circulă deseori sub forma bârfei şi pot fi oricând «plantate» în mod intenţionat, ele tind să apară cu cea mai mare abundenţă în perioadele de criză publică, atunci când informaţiile demne de încredere sunt greu de găsit" (pagina 1137).

Şi de ce se răspândesc zvonurile? Potrivit lui Getty (1966): „Predilecţia de a accepta păreri şi chiar zvonuri ca pe nişte fapte reale este un defect omenesc familiar şi larg răspândit" (pagina 65).

Motivul pentru acest lucru constă în faptul că majoritatea oamenilor sunt prea ocupaţi (leneşi) ca să verifice, darămite să răs-verifice cât de adevărat e un zvon. În plus, cei mai mulţi dintre noi alegem de fiecare dată un zvon *interesant*, chiar dacă oarecum neplauzibil, în defavoarea adevărului rece şi obiectiv (plictisitor)!

Există trei lucruri care ne ajută să stârnim şi să răspândim zvonuri eficace: în primul rând, mascarea *sursei zvonului*. Altfel spus, dă-ţi acum osteneala (ca să eviţi suferinţe ulterioare dacă eşti prins!) de a te asigura că zvonul pe care-l stârneşti nu poate fi pus pe seama ta.

Idealul, firește, ar fi să faci în aşa fel încât un zvon detestabil pe care-l stârneşti pe seama unui inamic să fie pus pe seama altui inamic al tău! E o mare bucurie când îţi poţi manipula duşmanii să facă în locul tău munca de jos!

În al doilea rând, împrumută o pagină din propagandă, sora mai mare a zvonului. Asigură-te că „informaţiile" din zvonul tău îţi înjosesc adversarul, îl dezumanizează şi, în ultimă instanţă, îl demonizează, îl fac să pară periculos, pervers, proscris din punct de vedere religios, social şi moral.

(**Observaţie**: dacă-l faci doar să pară „neghiob", asta nu ajută la nimic, fiindcă, de foarte multe ori, mila îi transformă pe neghiobi în „personaje tragice" pe care oamenii întâi le compătimesc... apoi le ajută.)

În sfârşit, trebuie să incluzi în zvonul tău un element afectiv, care să facă zvonul să se fixeze în mintea ascultătorului. Construieşte-ţi de fiecare dată zvonul pe baza unor fapte care le trezesc ascultătorilor reacţii afective, de preferinţă una dintre emoţiile elementare, uşor de manipulat – frică, poftă, furie, lăcomie şi compătimire.

La fel ca legendele urbane, zvonurile supravieţuiesc cel mai bine când incluzi în ele acest element afectiv.

Studiile efectuate asupra fenomenului legendelor urbane arată că aceste povestiri bizare supravieţuiesc fiindcă fac apel la trăiri afective elementare, precum frica şi dezgustul (cf. *Psychology Today*, martie-aprilie 2002:21).

Legendele urbane sunt ca povestirile cu fantome istorisite la focul de tabără – anecdote ciudate şi relatări de avertizare transmise de la individ la individ, despre care oamenii jură pe un teanc de Biblii că sunt adevărate, cu toate că nimeni nu poate indica locul sau momentul concret când a survenit întâmplarea reală.

Exemplu: odată, în direct, pe scenă, cântăreţul rock Ozzy Osbourne a smuls dintr-o muşcătură capul unui pui... sau să fi fost un liliac?... şi i-a băut sângele... sau să fi fost Alice Cooper?... nu, stai aşa, KISS! Toată lumea „ştie" că acest lucru s-a întâmplat cu adevărat, mai ales tipul acela pe care-l ştii, care a ieşit de câteva ori cu gagica aia care chiar a fost de faţă şi a văzut totul, amice! Trebuie să fie vorba despre aceeaşi fată care a înghiţit din greşeală nişte sâmburi de pepene verde şi, nouă luni mai târziu, a născut un pepene... sau un extraterestru? Sau un pepene extraterestru?

Pe lângă faptul că ne ajută să ne subminăm inamicii, zvonurile pot fi şi profitabile. Înainte de a se adresa unui grup de posibili fraieri... ăă, „investitori", şi de a-i convinge să renunţe la banii lor câştigaţi cu trudă, escrocii vicleni „plantează în prealabil" zvonuri care calomniază orice posibilă concurenţă şi, simultan, pun în circulaţie în comunitatea vizată alte zvonuri opuse, care le elogiază planul de investiţie menit să aducă îmbogăţirea rapidă.

În 2002, la decernarea premiilor Oscar, principalul favorit, filmul *A Beautiful Mind*, a fost înconjurat de controverse. Producătorii filmului au acuzat producătorii rivali ca fiind cei care au dat naştere zvonurilor cum că fizicianul laureat al Premiului Nobel a cărui viaţă s-a aflat la baza filmului era bisexual şi antisemit.

Nu uita că a câştiga un Oscar adaugă *milioane* la încasările filmului tău. (Câte zvonuri – OK, minciuni sfruntate – ai lansa *tu* pentru un milion de dolari?)

Producătorii acuzaţi au negat vehement că ar fi lansat aceste zvonuri şi au atacat la rândul lor, acuzându-i pe producătorii filmului că au iniţiat chiar ei zvonurile, ca să câştige votul de compasiune din partea membrilor Academiei de Film.

Adu-ţi aminte: compătimirea este una dintre slăbiciunile periculoase.

Îţi dai seama că ai dat naştere unui zvon bun când micul bastard apare într-o zi la uşa ta gata adult, când oamenii încep să-ţi spună *ţie* zvonul lansat de *tine*l

După cum probabil ţi-ai dat deja seama, graniţa care separă sclavia verbală cu scop defensiv de folosirea cuvintelor-arme în mod ofensiv este foarte subţire.

Se spune că „o sabie bună taie pe ambele părţi"... la fel şi cuvintele bine alese!

## *Artele întunecate*

### *Introducere: lene şi ceaţă*

Cheia stăpânirii la perfecţie a „artelor întunecate" de manipulare mentală ale ştiinţei negre (controlul minţii) presupune să fim „leneşi" şi, totodată, să ne ţinem duşmanii „în ceaţă"

„Lenea" înseamnă să folosim cantitatea cea mai mică de efort pentru obținerea celor mai mari efecte, așa încât să avem cele mai mari câștiguri.

Cei care studiază artele marțiale chinezești sunt învățați idealul: „Evită mai degrabă decât să oprești. Oprește mai degrabă decât să parezi. Parează mai degrabă decât să schilodești. Schilodește mai degrabă decât să omori". Într-o formulare simplă, sunt sfătuiți să facă uz de cantitatea cea mai mică de violență necesară ca să se apere și să respingă agresiunea inamicului.

Ceea ce este valabil pentru artele marțiale este valabil și pentru artele întunecate. Așadar, suntem leneși și alegem cele mai simple stratageme pentru a determina căderea dușmanului.

Bruce Lee afirma că a învinge adversarul folosind o tehnică simplă cere mai multă măiestrie decât a-l învinge printr-o tehnică complexă. Tot el a avertizat că, cu cât un lucru e mai complex, cu atât poate fi deteriorat mai ușor.

Acest principiu al simplității se aplică indiferent dacă încercăm să evităm un sistem de alarmă complicat, o apărare complexă în artele marțiale sau pretextele complicate și alte complexe conștiente și inconștiente folosite de dușmanul nostru ca să-și apere mintea.

„A ține inamicul în ceață" înseamnă a-l ține mereu confuz și încremenit și se reduce la a-i aplica „tratamentul ciupercilor".

Întrebați care e modalitatea cea mai bună de a crește ciuperci, maeștrii cultivatori îți vor spune: „Ține-le în beznă și hrănește-le cu rahat din belșug!"

Pentru îndeplinirea acestei strategii duble, între artele întunecate din știința neagră se numără arta intimidării, a ambuscadei, a nu-gocierii și a minciunii, precum și meșteșuguri individuale precum carisma, confuzia și conspirația.

Toate aceste tactici și tehnici îndeplinesc criteriile artelor întunecate: ne este ușor să le stăpânim la perfecție și, totodată, ne îmbrobodesc dușmanul.

## *Arta intimidării*

***„Iubirea este preferabilă, dar facultativă. Respectul? Obligatoriu. Frica? Monedă universală!"***
**Ducele Falthor Metalstorm**

Niccolo Machiavelli înțelegea cât de important este să întreții frica înrădăcinată în sufletul dușmanului. În capitolul XVII

al capodoperei sale, *Principele* (1513), Machiavelli răspunde la întrebarea „E mai bine să fii iubit sau temut?"

> „Cât priveşte întrebarea dacă e mai bine să fii iubit decât temut sau mai bine să fii temut decât iubit: unii vor răspunde că ar trebui să le vrem pe amândouă, dar, cum dragostea şi frica nu pot exista laolaltă, când suntem obligaţi să alegem între ele, e mult mai sigur să fii temut decât să fii iubit.
> Căci nu suntem oare de acord că oamenii sunt, cei mai mulţi, nerecunoscători, infideli şi falşi? Ei studiază ca să evite pericolul şi sunt lacomi de câştig. Îţi sunt devotaţi cât timp deţii funcţia de pe urma căreia pot trage nenumărate avantaje. Dornici să verse sânge, să-şi sacrifice pământurile, viaţa şi copiii în slujba ta, gălăgioşi când pericolul încă nu s-a apropiat, când ai nevoie de ei, îţi întorc spatele."*

Trecerea a două decenii n-a îmbunătăţit cu nimic evaluarea generală făcută de Machiavelli omenirii şi nici nu i-a schimbat concluzia cum că a fi temut e „mai sigur" decât a te bizui pe iubire. În 1531, în Cartea a III-a a *Discursurilor*, scrie:

> „Oamenii sunt motivaţi în principal de două lucruri: dragostea şi frica. Drept urmare, un principe fie se face iubit, fie se face temut. În ultimă instanţă, omul care se face temut este slujit şi ascultat mai bine decât cel care se face iubit."

Alegerea lui Machiavelli – frica mai presus de iubire – este sănătoasă, dacă nu din alte motive, măcar pentru faptul că dragostea poate fi transformată în frică printr-un singur act *egoist*, pe când transformarea fricii în iubire necesită numeroase acte *lipsite de egoism*.

Adu-ţi aminte: am stabilit deja că „altruismul" nu există.

---

* Grăbindu-se să-l zugrăvească pe Machiavelli drept un ticălos fără milă, mulţi autori uită să amintească faptul că, tot în *Principele*, el face distincţia între a fi temut şi a fi *urât* (n.a.).

Intimidarea, aşa cum este ea folosită în controlul minţii, nu înseamnă neapărat să-ţi faci duşmanii să scâncească de groază non-stop.

Intimidarea, aşa cum este ea folosită în controlul minţii, este o prezenţă tangibilă, o aură de încredere în sine şi dominaţie pe care o creăm prin meşteşug şi carismă.

În excelenta sa carte *Control Freaks: Who They Are and How to Stop Them from Running Your Life* (1991), Gerald W. Piaget enumeră trei factori necesari pentru a intimida cu succes: reputaţia, un set de manevre intimidatoare şi a fi dispus să-i zdrobeşti la propriu pe cei care ţi se pun în cale.

În primul rând, ai nevoie de reputaţie. Asta înseamnă să-ţi creezi o imagine de invincibil care-l face pe inamic să se gândească de două ori înainte de a ridica mâna asupra ta.

O astfel de reputaţie este rezultatul relaţiilor cu publicul eficiente; altfel spus, trebuie să te asiguri că toată lumea ştie ce tip dur eşti, fie în sala de şedinţe, fie pe câmpul de luptă. Acest lucru se poate realiza prin relatări reale despre izbânzile tale trecute (nemiloase) sau prin complexe povestiri inventate, concepute strategic în aşa fel încât să terorizeze concurenţa.

Ţine minte: reputaţia duce la mai puţină vărsare de sânge.

Urmăreşte filmul *Suspecţi de serviciu* (1995). Personajul numit Kaiser Sose cunoaşte valoarea unor bune relaţii cu publicul.

În al doilea rând, ca să intimidezi, ai nevoie de o serie de manevre intimidatoare. Odată ce te decizi să alegi intimidarea ca strategie generală, trebuie să intri în posesia tacticilor şi a tehnicilor care-i fac pe ceilalţi să „vadă" cât de competent (periculos) eşti.

Îţi aduci aminte cât de puţin demne de încredere pot fi percepţiile noastre? Percepţia, oricât de deformată, este realitate. Dacă duşmanii te „văd" ca pe o forţă demnă de luat în seamă, se vor purta în consecinţă (vor tremura de frică).

În sfârşit, ca să fii cu adevărat intimidator, trebuie ca din când în când să zdrobeşti pe cineva ca pe un gândac!

Aşa cum trebuie să recompensezi întotdeauna loialitatea şi eficienţa în turmă, la fel, ocazional e nevoie să înşfaci pe unul dintre membrii ei indolenţi şi infirmi şi să-l transformi într-un exemplu clar, doar ca să te asiguri că restul turmei merge în pas vioi.

Acest lucru, la rândul lui, îţi întăreşte reputaţia de individ nemilos şi-i descurajează pe alţi prădători să-ţi pună la încercare tăria colţilor şi a ghearelor.

Când te decizi că acesta e cursul pe care vrei să-l urmezi, respectă avertismentul lui Machiavelli din *Principele*: „Oamenii trebuie ori să fie trataţi cu bunătate, ori să fie zdrobiţi complet [...]"*

Oamenii sunt copleşiţi (intimidaţi) de statutul social al altuia, de rangul sau funcţia sa (de puterea sa de a ostraciza social), de informaţiile concrete de care dispune despre ei, de educaţia sa, de entuziasmul şi implicarea emoţională într-o anumită chestiune, de furia manifestă (şi de înjurături), de reputaţia de fi comis acte de violenţă şi de ameninţările cu violenţa din prezent. Uneori, acestea sunt trăsături şi realizări care-i aparţin cu adevărat celui ce intimidează.

Adesea însă, aceşti „factori de intimidare" sunt temeri lipsite de realism (percepţii false) ale persoanei intimidate sau o imagine falsă, creată cu pricepere de expert şi proiectată intenţionat de intimidatori.

*Lovitura refuzului.* Nimic nu-i intimidează mai mult pe alţii ca puterea noastră de a spune „nu", excepţie făcând, poate, faptul că suntem dispuşi să folosim fără milă acea putere!

Ne abţinem de la a pune întrebări şi a adresa rugăminţi, ne muşcăm limba de atâtea ori doar pentru simplul fapt că nu vrem să auzim acel cuvânt cumplit, care năruie vise, injurios: „nu".

Un „nu" rece, sec este semnul suprem de dominaţie (şi lipsă de respect), acel cuvânt unic care nu lasă loc de îndoială: „Eu deţin conducerea, nu trebuie să-mi explic deciziile în faţa nulităţilor". „Nu meriţi o explicaţie." „Eşti prea prost ca să înţelegi chiar dacă m-aş coborî să-ţi explic!"

În eventualitatea improbabilă că respectivul reuşeşte să-şi înghită frica suficient de mult timp ca să-ţi solicite o lămurire, tratează-l cu aerul condescendent (plictisit) pe care-l rezervi în general pentru un căţel cu probleme de control urinar. Şi cu tăcere. Tăcerea este *foarte* intimidatoare.

* Machiavelli crede atât de ferm în această idee, încât o menţionează de două ori, în capitolul III şi apoi în capitolul VII (*n.a.*).

În alte ocazii, când nu vrei să arzi complet podurile în urma ta, poţi decide să explici motivul pentru care ai refuzat. În acest caz, atenuează lovitura lui „nu" oferind pretexte bine pregătite. (Vezi „Arta minciunii", mai târziu.)

Explică-i de fiecare dată foarte clar persoanei „cât de greu a fost" să „n-ai de ales" decât să refuzi; că decizia ta a fost (unu) luată „sub presiune extremă" sau „doar după multă cumpănire în adâncul sufletului" şi (doi) că, pe termen lung, refuzul tău îi va aduce anumite avantaje.

Cu alte cuvinte, când spui „nu", îi faci de fapt *un serviciu*. (He-he-hel)

În cazul sufletelor deosebit de agitate (ex. lucrătorii poştali colecţionari de arme de foc), înmoaie-le (distrage-le atenţia şi dezamorsează violenţa potenţială) prin umor şi măgulire (vezi „Arta nu-gocierii", mai târziu).

În *Get Anyone to Do Anything and Never Feel Powerless Again* (2000), David Lieberman spunea că, dacă ceri un serviciu imediat după ce ai refuzat solicitarea cuiva, sunt şanse mai mari ca persoana să îndeplinească solicitarea făcută de *tine*. Lieberman recomandă să includem cuvântul „fiindcă" în toate solicitările pe care le formulăm, *fiindcă* declanşează acceptarea inconştientă.

*Jocul numelor*. Controlează numele şi controlezi persoana. Pe vremuri, oamenii îşi păzeau cu superstiţie numele, de teamă că vrăjitoarele le vor folosi „numele de botez" pentru a invoca spirite malefice. Situaţia rămâne valabilă şi astăzi, când vrăjitorii cuvintelor ne folosesc foarte uşor numele şi titlurile pe care le râvnim, ca să ne posede.

Adepţii teoriei conspiraţiei îşi fac griji că „Devenim cu toţii simple cifre!", dar când e vorba de confruntări faţă-n faţă, jocurile numelor încă mai au putere. De la cele mai frumoase alinturi, rezervate pentru cei dragi, până la cele mai urâte insulte rasiste, numele – şi titlurile – *cu care ne identificăm* au şi acum puterea de a ne motiva şi a ne manipula.

Când faci cunoştinţă cu cineva:

- Repetă-i numele.
- Încurajează persoana să vorbească despre sine.
- Deschide o conversaţie despre numele său.

Oamenilor le place la nebunie să vorbim despre ei. Întreabă-i care e originea numelui lor, de unde li se trage familia.

Menţionează imediat – şi elogiază – eventualele celebrităţi sau locuri istorice remarcabile ce poartă acelaşi nume sau unul similar.

Fă-ţi timp să studiezi originea numelor în general şi mai ales pe cea a numelor persoanelor cu care intenţionezi să te întâlneşti „întâmplător". Oamenilor le place foarte mult să le spui ceva interesant şi/sau palpitant despre numele lor.

Foloseşte aceste informaţii ca să intri în graţiile persoanei pe care ţi-ai ales-o drept ţintă, ca să arăţi că te interesează sincer.

Invers, poţi folosi astfel de informaţii şi împotriva duşmanului tău, remarcând ca din întâmplare că numele lui înseamnă „ticălos duplicitar" în te miri ce dialect obscur din Patagonia.

E important să ţii minte numele unei persoane, atât ca unealtă, cât şi ca armă, indiferent dacă-l foloseşti ca să te apropii de acea persoană sau s-o denigrezi.

Ca să-ţi fie mai uşor să ţii minte numele:

- Deşteaptă-ţi interesul, fiindcă e în interesul tău.
- Uită-te cu atenţie la persoană. Remarcă eventualele caracteristici faciale, particularităţi de conduită şi trăsături unice care te vor ajuta să-i asociezi mai uşor chipul cu numele.

De exemplu: „Bill Monroe" are ochi nu tocmai inteligenţi şi o faţă placidă; ţi-l poţi imagina în chip de bancă în parc, cu *spetează*, pe care se aşază să se odihnească o bătrână. Cu cât poţi face imaginea mentală să fie mai pitorească, mai „caraghioasă" şi mai animată, cu atât îţi va fi mai uşor să-ţi aminteşti numele persoanei.

În funcţie de rolul pe care vrei să-l adopte noul tău „prieten", creează o persoană fictivă pe care, pasămite, ai cunoscut-o cândva, purtând acelaşi nume ca el, şi conferă acestei persoane inventate trăsăturile (ex. generozitate, deschidere intelectuală) cu care va vrea să se identifice noul prieten sau la înălţimea cărora va vrea să se ridice.

Poţi, de asemenea, să invoci numele unor oameni reali, celebri, care poartă acelaşi nume cu ţinta ta sau unul asemănător, amintind ca în treacăt „fapte" obscure şi puţin cunoscute despre ei, după cum se potriveşte cu planul tău.

Inamicul tău intră în joc cu un plan. Vine înarmat cu dialoguri şi particularităţi de conduită exersate, cu o reputaţie atent confecţionată şi cu suficiente titluri, ranguri şi funcţii ca să îngroape un bivol. De asemenea, a studiat bine „regulile de etichetă" şi se simte apărat de bunele maniere şi de decenţa socială, suficient de apărat încât să fie nepoliticos.

El joacă potrivit regulilor, aşa că există doar o modalitate de a-l învinge:

- Cunoaşte regulile mai bine decât el (ceea ce-ţi permite să valorifici „portiţele de scăpare" şi să-l prinzi în capcana „chichiţelor tehnice")

  şi
- Încalcă regulile!

Pronunţă-i greşit numele, intenţionat. Spune: „E un nume străin, nu?", cu suspiciune în glas. Mai târziu, dacă îndrăzneşte să te contrazică în privinţa unui fapt, aminteşte-le ascultătorilor că e străin întrebând: „O întrebare (un ton, o purtare) de felul acesta ar fi considerată adecvată în locul de unde vii?"

Şi mai bine: *ignoră-i* titlurile. Titlurile sunt o formă foarte eficientă de sclavie verbală.

Indiferent dacă aparţinem de o anumită religie sau nu, dacă am votat pentru regimul actual sau nu, tot se aşteaptă din partea noastră să ne apucăm să pupăm inele şi să pupăm în fund ori de câte ori cineva îmbracă o uniformă sau ne flutură sub nas un titlu impunător, oricât de arbitrar.

O facem cu toţii. Cine dintre noi ar îndrăzni să-i spună papei „dom'le"? Să-i spună „domnişoară" unei călugăriţe? Există un motiv al naibii de întemeiat pentru care preoţilor catolici li se spune „părinte".

Cum ar fi să-l strigi pe numele mic pe preşedintele Statelor Unite? (Adu-ţi aminte, membrii Serviciilor Secrete pot ţinti mortal!) Crezi că a-i spune „dom'le" poliţistului din patrula rutieră din Louisiana e o mutare inspirată pentru cariera ta?

În timpul infamului proces al Celor şapte din Chicago, activistul hippie Abbie Hoffman a perturbat constant derularea lucrărilor, spunându-i judecătorului pe numele mic şi adresându-i-se cu „domnule" în loc de „onorată instanţă".

Nu confunda celebritatea cu puterea. A fi *celebru* înseamnă că numele tău se află pe buzele tuturor. A avea putere, pe de altă parte, înseamnă a-i face pe oameni să-şi pună lacăt la gură la simpla şoptire a numelui tău!

Ca să obţii avantajul în orice dispută teologică cu un creştin (sau chiar şi cu un musulman), foloseşte pur şi simplu pronumele „ea" sau „el" când vorbeşti despre Dumnezeu. Nu contează de la ce a plecat controversa iniţială; celălalt o va uita pe dată ca să-ţi atace „sacrilegiul"

Hinduşii şi majoritatea celorlalţi orientali nici nu clipesc dacă vorbeşti despre „zei", dar occidentalii monoteişti îşi vor ieşi din sărite şi vor fi distraşi imediat de la disputa teologică iniţială.

Folosirea unor astfel de stratageme perturbatoare pentru a dezechilibra inamicul se mai numeşte şi „a-l obliga să iasă din cutie". „Cutia" constă în comportamentul social acceptat şi aşteptat în general, precum şi în comportamentele specifice aşteptate din partea noastră în virtutea poziţiei pe care o ocupăm în ierarhie: statutul socioeconomic, funcţia, rangul şi uniforma sau sexul.

Pereţii cutiei sunt construiţi din nume şi titluri, acele plecăciuni şi tabuuri pe care suntem învăţaţi cu toţii să le respectăm (să ne temem de ele) încă de la naştere.

Societatea le foloseşte apoi ca să ne manipuleze începând din copilărie şi ne bagă în cutie, spunându-ne: „Poartă-te ca un mic domn...", „Poartă-te ca o micuţă doamnă..."

Mai târziu ni se spune să „rămânem în banca noastră" (în cutie) şi să „nu uităm care ne e locul..."

De la manipulatorii amatori, până la maeştrii din mass-media, toţi ne spun întruna cum ar trebui să se scarpine un bărbat adevărat, cum ar trebui să şadă o doamnă adevărată. Şi suntem învăţaţi mereu să arătăm respectul cuvenit, plecându-ne genunchii în faţa celor care deţin puterea şi ajutând la lustruitul plăcii aurite de pe birou cu numele lor.

De la politicieni până la membrii organizaţiilor creştine, vrăjitorii cuvintelor ştiu că ne pot manevra folosind termeni evocatori precum „Poartă-te ca un *bărbat*!" şi „Un patriot *adevărat* n-ar şovăi!" ca să ne determine să-i urmăm oriunde.

Firește că putem folosi (şi folosim deja) aceleaşi stratageme cu alţii, folosind liber cuvinte, nume, titluri şi porecle, temute sau râvnite, pentru a-i determina pe alţii să ne facă voia:

- „Ai de gând să suporţi una ca asta? Ce eşti, *bărbat* sau şoricel?"
- „Crezi că aşa s-ar purta un *adevărat* bărbat (creştin, patriot)?"
- „Ce *fel* de mamă eşti?!"

Puţini dintre noi au co*jones* suficient de mari ca să pună la îndoială statu-quo-ul, să „iasă din cutie".

Astfel, ori de câte ori un rebel sau un nemulţumit încalcă normele sociale punând sub semnul întrebării procedura şi protocolul, întrebând ce înseamnă a fi bărbat sau care este cu adevărat locul femeii, cei care se bizuie pe un astfel de lipici social nestatornic ca să le ţină laolaltă lumea cea fragilă sunt scoşi cu forţa din cutie.

Cantitatea de libertate din orice societate este direct proporţională cu numărul de băşini şi de înjurături pe care le auzi.

*Cele trei tipuri de „meşteşug"* În *Discursuri*, Machiavelli vorbeşte despre o calitate numită „astuţie", din cuvântul latinesc *astutus*, care înseamnă „abilitate" şi „viclenie". Astuţia este sinonimă cu tipul de măiestrie care înseamnă şiretenie şi îndemânare.

***„Echilibrul este cheia: echilibru în antrenament, echilibru în viaţă."***
***The Ninja Craft***

Acestea fiind spuse, există trei definiţii pentru „meşteşug":

- *Meşteşugul* ca *vehicul*, ca o barcă, un lucru care te duce acolo unde vrei.

În India, sufixul *-yana* înseamnă „vehicul", de exemplu, Mahayana („vehicul măreţ sau mai mare", o ramură a budismului). În Japonia, sufixele *-michi* şi *-Do* au o întrebuinţare similară. Având sensul de „cale" şi totodată de „artă", la modul mistic, ele sugerează un vehicul care ne poate purta pe marea necazurilor, spre iluminare.

În ştiinţa neagră, *meşteşugul* ca *vehicul* este *strategia* de ansamblu pe care o adoptăm pentru a ajunge acolo unde vrem, pentru a realiza ceea ce ne propunem, fie poezie, fie jaf!

- *Meşteşugul ca abilitate şi* ca artă – atitudinile, abilităţile şi acţiunile propriu-zise, concrete, pe care le folosim ca să ne îndeplinim scopul.

În ştiinţa neagră (controlul minţii), meşteşugul ca abilitate şi ca artă corespunde *tacticilor*.

- *Meşteşugul* ca *viclenie*, şiretenie, înşelătorie şi folosirea inteligenţei înnăscute şi a informaţiilor dobândite.

În controlul minţii, această definiţie a „meşteşugului" se aplică la *tehnicile* specifice pe care le utilizăm (cf. Lung, 1997a:15).

Dezvoltându-şi şi folosindu-şi meşteşugul, adepţii ştiinţei negre se asigură că strategiile, tacticile şi tehnicile lor corespund cu cele trei definiţii ale măiestriei şi le îndeplinesc:

1. „Vehicul" menit să te ducă unde vrei, adică o *strategie* cu prinzătoare, care ia în calcul toţi factorii pertinenţi;
2. „Abilităţile" şi „artele" adecvate sarcinii de îndeplinit, adică *tactici* realiste;
3. *Tehnici* „viclene", menite să îndeplinească sarcina rapid şi eficient.

Alegând meşteşugul ştiinţei negre adecvat unei situaţii, când ne construim propriul meşteşug individual de control al minţii, trebuie să fim siguri că meşteşugul nostru e suficient de versatil (adaptabil) pentru a satisface aceste trei criterii.

*Meşteşugul carismei.* Carisma este arta de a te vinde. Gândeşte-te la viaţa ta ca la o reclamă pentru tine însuţi. Puţini oameni au habar ce vând cu adevărat.

Experţii în vânzări spun, făcând cu ochiul: „Oamenii plătesc mai mult pentru sfârâială decât pentru friptură".

„Carisma" este acea sfârâială. Înainte să poţi vinde un produs, trebuie să te vinzi pe tine însuţi.

***„Căci trebuie să-ţi spun prieteneşte, la ureche:***
***vinde când poţi, nu toate pieţele sunt pentru tine."***
**Shakespeare, *Cum vă place***

De-a lungul secolelor, arta carismei a purtat multe nume. Vechii celţi o numeau *glamour*, o prezenţă atât de copleşitoare, atât de magică, încât ameţeşte mintea; de aici, termenul englezesc modern *glamor*, ca sinonim pentru frumuseţe şi stil.

Francezii îi spun *je ne sais quoi* (literal, „nu știu ce"), o aură atrăgătoare și capacitatea de a-i face pe alții să se simtă importanți și binecuvântați pentru simplul fapt de a se afla în prezența ta. În idiș se numește *chutzpa*, încredere de sine și îndrăzneală. Și orice definiție completă a carismei ar trebui să includă o doză de *panache*, o extravaganță de stil și de acțiune.

Când îi facem pe alții să ne placă *și* să le placă de ei înșiși fiindcă ne plac pe noi... *asta-i carisma*!

În primul rând, ne place ca oamenii să ne placă, așa că merită să investim ceva timp și efort ca să-i *ajutăm* să ne agreeze.

În al doilea rând, ne plac oamenii care seamănă cu noi. ADN-ul nostru conține o anumită cantitate de xenofobie, un mecanism logic de supraviețuire care ne face să privim cu suspiciune străinii. Tocmai de aceea, stratagemele precum oglindirea și coordonarea, imitarea tiparelor de vorbire și a particularităților de conduită ale țintei noastre sunt atât de eficiente: contribuie la a-i asigura pe ceilalți că suntem exact la fel ca ei. Lăsând-o deoparte pe Anna Nicole Smith, opusele *nu* se atrag. Studiile arată că tindem să ne întovărășim și să ne căsătorim cu oameni din aceeași rasă cu noi, din același grup etnic și religios, din aceeași categorie socioeconomică și cu același nivel general de educație. (Așa că, dacă nu ai aceleași simpatii și antipatii ca și ținta ta sau nu te învârți în mod normal în aceleași cercuri sociale cu ea, adaugă *studiul* și *șarlatania* pe lista disciplinelor tale de învățământ la Institutul științei negre.)

(**Ca să știi și tu**: Nietzsche recomanda să-ți alegi soția pe baza aptitudinilor ei de conversație și nu pe baza frumuseții, deoarece, când îmbătrâniți și frumusețea ei se ofilește, tot aveți despre ce discuta.)

În al treilea și cel mai important rând, ne plac oamenii care ne simpatizează.

Invers, oamenii te antipatizează fiindcă:

- Cred că *tu* îi antipatizezi pe *ei*.
- Se simt intimidați de tine.
- Sunteți rivali, obiectul fiind aceeași femeie sau același loc de parcare.
- Le-ai dat un motiv întemeiat să te urască, adică i-ai învins sau i-ai ciomăgit cândva, în trecut.

- *Cred* că le-ai dat un motiv să te urască. (Vezi colegul de muncă nemulţumit, psihotic şi cu idei delirante!)
- Urăsc pe toată lumea, iar tu faci parte inevitabil din „toată lumea".

Şi atunci, ce poţi face ca să-i *determini* pe oameni să te placă mai mult?

- *Emană tărie şi încredere în sine*, fără să domini.

Încrederea în sine şi puterea atrag şi ameţesc. Oferă-te să-ţi „împarţi" cu celălalt forţa şi încrederea în sine. Convinge-l că „împreună suntem mai puternici".

- *Fii „vulnerabil"* fără a fi slab. Nimeni nu agreează smiorcăiţii. (Echivalăm slăbiciunea cu *nevoia*, iar „nevoie" înseamnă că vrei ceva de la mine!)
- *Fii abordabil.*
- *Fă contact vizual*, fără a fi nepoliticos. Contactul vizual ne leagă de ceilalţi. Nu uita să zâmbeşti cu ochii.
- Cere *ajutor*. Când ceri unui om să te ajute şi-i soliciţi părerea, asta arată că-l respecţi şi-l preţuieşti.
  Fă oamenii să se *simtă* utili şi vor fi utili.
- *Fă-i să aibă o părere bună despre ei înşişi* (iar acest lucru, la rândul lui, îi face să aibă o părere bună despre *tine*).
- *Vorbeşte pozitiv* despre tine (fără lăudăroşenie) şi despre planurile tale (la care pot să participe şi ceilalţi *dacă* sunt destul de deştepţi).

Cel mai important, vorbeşte pozitiv despre *ei*, fără să pari condescendent.

- *Păstrează accentul asupra lor*, chiar şi atunci când îţi promovezi fără pic de ruşine propria persoană şi propriile scopuri. Fă-i cel puţin să *creadă* că vorbeşti în continuare despre ei.
- *Foloseşte coordonarea şi oglindirea*, adică imitarea acţiunilor şi a tiparelor lor de vorbire (fără bătaie de joc), ca să-ţi consolidezi rezonanţa cu ei.

### *Arta ambuscadei*

Cuvântul *ambuscadă* provine din termenul francez *embushchier* („a sta în pădure"). Dar indiferent dacă stai ghemuit

într-o junglă din sud-estul Asiei și-l aștepți pe gălbejit să apară furiș pe cărare sau ești ocupat să împrăștii firimituri psihologice pe potecile mentale ale inamicului, ca să-l ademenești și să-l prinzi în capcană, ambuscada are aceleași „reguli". Iar consecințele faptului de a fi prins fie într-un loc de ambuscadă, fie în celălalt pot fi la fel de dezastruoase.

*Cele patru principii.* Realizarea unei ambuscade încununate de succes, fizică sau desfășurată pe un câmp de luptă mental, necesită patru lucruri.

În primul rând, inteligență în sensul ei obișnuit și informații adunate despre țintă. (Vezi „Inteligența și informațiile", în capitolul 4.)

În al doilea rând, pregătire și răbdare. Ambuscada trebuie pregătită în taină. Nu e atât de simplu pe cât pare, mai ales dacă planul tău implică ajutor din partea altora.

Pregătește-ți bine ambuscada, cu mare atenție la detalii. Lucrurile pe care le uiți când îți faci bagajul sunt de fiecare dată cele a căror lipsă o regreți... dacă ai noroc... dacă supraviețuiești.

Odată ce ai toate piesele pe tablă și toți jucătorii la locul lor, e nevoie de răbdare, fie răbdarea de a aștepta în mocirlă ghemuit, neclintit ca prada ta să se materializeze din ceața unei poteci din junglă, fie răbdarea ori tupeul de a continua să lucrezi nonșalant cot la cot cu colegii care nu bănuiesc că e pe cale să se abată năpasta asupra lor.

În al treilea rând, executarea ambuscadei trebuie să fie iute și nemiloasă. Cel pe care-l vizezi trebuie să fie la pământ, cu arbitrul numărând lângă el, înainte să apuce să-și dea seama că se află în ring. Lovitura ta trebuie să fie grăitoare – o singură lovitură, menită să-l scoată din luptă complet –, spre binele tău.

Cel mai important, asigură-te că în urma ambuscadei tale nu rămân supraviețuitori, nimeni care să se poată regrupa și să contraatace (sau să depună mărturie!), nimeni care să poată fugi „pe dealuri" ca să întreprindă o campanie „de gherilă" împotriva ta.*

În sfârșit, evadarea și evaziunea: nu e deloc distractiv dacă nu scapi basma curată.

* În anumite cazuri *rare*, ai putea decide să lași *un* dușman „în viață" ca să poată povesti „tribului" său întâmplarea îngrozitoare pe care a trăit-o (vezi *Theatre of Hell*, Lung și Prowant, 2003) *n.a.*

O parte vitală a stadiului de pregătire a oricărei „operaţiuni de infiltrare" constă în a-ţi elabora celor *două* „strategii de ieşire".

Observă că am spus „două".

Când o echipă sub acoperire pătrunde mai în profunzimea teritoriului inamic, ea plasează în urmă capcane de tot felul, capcane la care pot fi conduşi urmăritorii după încheierea misiunii, în situaţia în care este necesară retragerea în grabă.

În ceea ce priveşte lupta mentală, amplasarea de capcane în care să cadă inamicul tău se cheamă „capitalizare", adică „bani în bancă", informaţii pe care le foloseşti doar la nevoie.

Introdu în conversaţia voastră una din următoarele întrebări de capitalizare simple:

- Fă-i inamicului testul cu numărarea literelor C din partea I, dar nu-l corecta imediat când îţi spune că sunt şase.
- Întreabă-l: „Câte laturi are o piramidă?" Când el răspunde „trei", depozitează greşeala pentru a o folosi ulterior.
- Întreabă-l care dintre statele SUA se află cel mai la sud. Când îţi răspunde „Florida", lasă lucrurile aşa. Mai târziu, la nevoie, fă-l de ruşine arătându-i că răspunsul corect este Hawaii.

Determină-ţi inamicul să se declare absolut convins de o anumită idee, iar când este posibil, încurajează-l să dezvolte ideea, lucru prin care nu face decât să-şi sape şi mai adânc groapa!

Ţine minte, nu-i arăta pe loc că greşeşte. Doar mai târziu, când argumentează vehement pe o altă chestiune, întreabă-l dacă e sută la sută sigur de ceea ce vrea să demonstreze. Fireşte, va spune că da.

Şi atunci joacă-ţi asul, informaţia pe care ai depozitat-o.

Iar când el rămâne uluit şi, în sfârşit, nu-şi mai găseşte cuvintele, clatină din cap cu tristeţe: „Ia spune, Bob, dacă ai fost sută la sută sigur de acel lucru, şi totuşi te-ai înşelat atât de flagrant în privinţa unei chestiuni atât de simple, de unde putem şti că de data asta chiar ştii ce naiba spui?"

În funcţie de domeniul în care Bob se pretinde expert, poţi găsi nenumărate fapte diverse neînsemnate ca să-i pui piedică.

Nimic nu-ţi aduce o satisfacţie mai mare ca învingerea unui adversar în propriul său joc.

În filmul *Ronin* (1998), Robert De Niro interpretează rolul unui agent CIA lăsat pe tuşă, care se concentrează la a-şi pregăti o ceaşcă de cafea, în timp ce rivalul său, cu mai puţină experienţă, dar tare-n gură, încearcă să-i convingă pe ceilalţi agenţi adunaţi în cameră că el şi nu De Niro ar trebui să conducă ambuscada pentru care se pregătesc.

De Niro îşi aşază ca din întâmplare ceaşca de cafea pe marginea mesei, după care, brusc, se întoarce ca să se confrunte cu lăudărosul. Luat prin surprindere de schimbarea bruscă a purtării lui De Niro şi de atacul verbal al acestuia, lăudărosul face repede câţiva paşi înapoi... şi se loveşte de masă, vărsându-şi pe picior cafeaua fierbinte.

Într-o clipită, De Niro e nas în nas cu el. „*Aşa* se pregăteşte o ambuscadă", îi explică el calm.

Uneori, când eşti prins chiar tu într-o ambuscadă verbală sau îţi dai seama că roata unei conversaţii sau a unei negocieri s-a întors, e cazul să contraataci cu ferocitate de două ori mai mare, încercând să-ţi descurajezi atacatorul (atacatorii).

Alteori e cazul să fugi de să-ţi sfârâie călcâiele... ăă, să te *retragi strategic*.

***Când eşti prins într-o ambuscadă verbală***

- *Nu intra în defensivă.* Nu spune lucruri de genul „Ce-am făcut *eu*?" „De ce te iei de *mine*?"
- *Menţine atenţia concentrată asupra celuilalt.* Spune lucruri cum ar fi: „Ia spune, ce te supără de fapt? Credeam că am convenit să ne concentrăm asupra *ta* şi a *problemelor tale*".

Acum, el e în defensivă; încearcă să păstreze controlul asupra ambuscadei pe care a creat-o şi, în acelaşi timp, gândurile îi aleargă nebune şi-şi pune întrebări precum: „Când am convenit aşa ceva?" şi „O, Doamne! La ce *probleme* se referă?"

„Portiţele" sunt strategia ta de ieşire în caz de urgenţă, cuvinte şi acţiuni pe care le poţi folosi când eşti „prins în capcana" unei conversaţii, când te-ai pus într-o postură incomodă sau când eşti pur şi simplu plictisit de moarte de tâmpeniile debitate de celălalt, care nu sunt nici pe departe la fel de distractive şi de pline de imaginaţie ca înfloriturile *tale* verbale hipnotizante!

Ieşi din scenă *imediat* după ce:

- Arăţi cu degetul în chip de pistol, plescăi tare din limbă de două ori şi faci cu ochiul: „Sperăm să spui asta"
- Spui: „Sună logic... de data *asta*"
- Dai din cap şi spui „Nu".
- Ridici din umeri: „În sud, lucrurile stau altfel".
- Spui: „Dacă mi s-ar fi întâmplat mie ceea ce am auzit că ţi s-a întâmplat ţie, probabil că m-aş simţi la fel".
- Spui: „Văd că nu prea citeşti Biblia". Clatini din cap şi ţâţâi dezaprobator.
- Spui: „După câte văd, cineva nu l-a prea citit pe Nietzsche (sau Machiavelli sau Sun Tzu)!" Însoţeşte-ţi cuvintele cu un chicotit de uimire condescendentă.
- Spui: „Aş putea să-ţi spun... dar după aia ar trebui să te omor". Rosteşte prima jumătate a replicii cu un zâmbet larg, care dispare brusc – şi ameninţător – când rosteşti şuierat a doua jumătate.
- Spui: „Ben Franklin spunea: «Trei oameni pot păstra un secret dacă *doi sunt morţi*»". Apleacă-te ameninţător şi fă cu ochiul când şopteşti ultima parte a frazei. Subliniază „doi sunt morţi" ca şi cum ai şti unde sunt îngropate cadavrele!

***„Cel care e prudent şi-şi aşteaptă duşmanul, care nu e la fel de prudent, acela va cunoaşte victoria."***
**Sun Tzu, *Arta războiului***

Exemplul perfect de ambuscadă reuşită în literatură se găseşte în povestirea *Butoiul de Amontillado* (1846), de Edgar Allan Poe, în care „eroul" îndeplineşte toate cele patru criterii:

În primul rând, *adună informaţii* despre duşmanul pe care-l urăşte şi care nu bănuieşte că a fost luat în vizor. Eroul nostru află că inamicul său se consideră mare cunoscător al vinurilor fine.

În al doilea rând, *pregăteşte dinainte locul ambuscadei*, punând în capcană momeala perfectă: a fost descoperit un butoi întreg cu vinul cel rar la care râvneşte inamicul. Singura problemă e că butoiul se află în nişte catacombe dintr-o zonă izolată.

Apoi îşi ademeneşte *cu răbdare* prada, care încă nu bănuieşte nimic, tot mai departe, *la propriu*, spre pierzanie.

În sfârșit, când sosește momentul să închidă capcana – dușmanul e complet captivat, distras de lăcomie și poftă –, eroul nostru atacă și-și execută ambuscada *rapid și* cu *siguranță*.

Cu dușmanul prins în capcană fără nicio speranță de scăpare, eroul începe să-i pecetluiască metodic soarta... îngropându-l într-un zid!

Și, cel mai important, eroul nostru iese din ambuscada izbutită *nevătămat*... și *necondamnat*.

(Ca să **știi și tu**: povestirea lui Poe ne oferă, de asemenea, cele două reguli ale răzbunării: în primul rând, dușmanul trebuie să știe că *tu* ești cel care i-a pricinuit pieirea. În al doilea rând, trebuie să scapi basma curată!)

*Meșteșugul confuziei.* Meșteșugul confuziei depinde de capacitatea noastră de a ne împiedica inamicul să obțină informații corecte. Asta înseamnă că trebuie să ne *mascăm* intenția de a-i face rău și, totodată, să-i furnizăm dezinformare din belșug.

> ***„Dacă mergi noaptea pe drum și întâlnești un om de care nu ești sigur, vorbește-i repede. Apropiindu-te de el, vorbește în așa fel încât să nu te poată înțelege cu adevărat. Făcând asta, ar trebui să poți afla cine este. Omul cu intenții rele va fi cu siguranță descumpănit de această abordare și-și va pierde curajul."***
> **Munenori, în Sato, *The Sword and the Mind***

Sun Tzu: „Orice război se bazează pe înșelătorie".

Înșelătorie = mascare și dezinformare.

Mascarea și dezinformarea creează confuzie, care duce la îndoială, iar îndoiala, la înfrângere.

Mascarea intenției de a-i face rău inamicului se află pe primul plan.

> ***„Cea mai însemnată unealtă de lucru a escrocului este capacitatea de a-și camufla identitatea și adevăratele intenții."***
> **Whitlock, *Chuck Whitlock's Scam School***

Ne aflăm în avantaj când dușmanul nu ne vede apropiindu-ne sau, și mai bine, când ne ia drept confidenți... până-n clipita când aplicăm lovitura revelatoare.

Natura pedepsește ceea ce este previzibil.

Dacă urmărești o scamatorie de destule ori, mai devreme sau mai târziu îți dai seama cum se face. În mod similar, e mai greu să lovești o țintă mobilă. Tocmai de aceea, boxerii se

antrenează să fie mereu în mişcare. A-ţi masca intenţia şi planurile înseamnă să-ţi vezi de treabă ca şi cum nu se întâmplă nimic, înainte de a ataca, iar după, ca şi cum nu s-ar fi întâmplat nimic.

Când plănuieşti o operaţiune, nu atrage atenţia asupra ta modificându-ţi subit rutina, ci începe să introduci mici variaţii în rutina şi obiceiurile tale treptat, cu mult timp înainte. Cu cât începi mai devreme în raport cu data vizată, cu atât mai bine.

Pe de altă parte, eforturile deliberate de a te purta ciudat, ieşindu-ţi din rutina obişnuită constituie uneori o modalitate bună de a-l distrage pe inamic de la adevăratul tău obiectiv. Aceasta e o stratagemă deosebit de bună pentru a distrage atenţia de la activităţile unui tovarăş de conspiraţie. Whitlock (1997) spunea: „Până când ajungem cu toţii să avem percepţie extrasenzorială, nu vom putea spune niciodată cu certitudine care sunt intenţiile oamenilor din viaţa noastră" (pagina 203).

Dezinformarea ne sabotează mecanismele luării deciziilor. Luăm hotărâri (sau cel puţin ar trebui) pe baza tuturor informaţiilor disponibile. Însă dacă procedurile de adunare a informaţiilor (ex. percepţii personale, agenţi) sunt deficitare sau dacă cineva ne furnizează *intenţionat* informaţii false, deciziile noastre pot duce doar la dezastru.

În actuala „epocă a informaţiei" e tot mai greu să-ţi împiedici inamicul să ajungă la informaţii, aşa că alternativa cea mai bună constă în a-l dezinforma din belşug.

Astfel, ne pregătim pentru luptă şi, simultan, împiedicăm pregătirea duşmanului. Ca să-l citez din nou pe Sun Tzu: „Demult, războinicii ştiau să se facă invulnerabili şi, totodată, să anticipeze cu răbdare clipa de vulnerabilitate a inamicului".

Realizăm acest lucru furnizându-i celuilalt informaţii contrafăcute şi fapte deformate, fie direct, căci încă mai are încredere în noi, fie printr-o terţă parte în care se încrede, fie plantând informaţii cu descoperirea cărora să se laude.

Ţelul dezinformării constă în a-l determina pe inamic să apară la o luptă cu pistolul înarmat doar cu un cuţit. Stratagema clasică: rivalul tău de la serviciu apare la petrecerea cu ţinută obligatorie de ziua şefului îmbrăcat într-o togă, fiindcă a primit cumva informaţia falsă că e un bal mascat!

Între alte stratageme cu rolul de a semăna confuzie în mintea duşmanului se numără actele ratate intenţionate, cuvintele şi expresiile „hipnotice" şi laudele false, precum şi inducerea impresiei că suntem de acord cu el, când, de fapt, nu suntem.

Actele ratate îţi nedumeresc duşmanul cu exprimări debitate rapid, care întrerup garantat orice diatribă:

- „Cace chestie mă întrebi?" („De ce mă întrebi?")
- „Zău că n-am lăbar!" („Zău că n-am habar!")
- „Mă suflaţi?" („Mă scuzaţi?")
- Spui „nu" şi-n acelaşi timp dai din cap că „da".

Cuvintele şi expresiile hipnotizatoare ne creează confuzie pentru că-i oferă creierului imagini contradictorii pe care să le proceseze. După cum sugerează denumirea, ele ne determină să ne pierdem concentrarea şi ne „hipnotizează".

Din fericire, au acelaşi efect şi asupra inamicului. Deturnând cursul gândirii duşmanului, atingi două obiective:

În primul rând, îşi pierde şirul gândurilor şi al vorbirii, ceea ce-ţi oferă o fisură în care să intervii în vederea propriilor scopuri.

În al doilea rând, ceilalţi îi vor interpreta ezitarea drept pierdere a concentrării şi indecizie. Şi îi vor pune la îndoială abilitatea.

Când auzim un cuvânt abstract, precum *gândeşte-te, presupune, prefă-te, imaginează-ţi* sau *crede*, mai ales la începutul unei propoziţii, accesăm o altă parte a conştiinţei noastre decât în situaţiile în care propoziţia începe cu un cuvânt concret, precum *piatră* sau *câine*.

Aşadar, începe-ţi propoziţiile cu comenzi hipnotice scurte, dar eficiente, menite să activeze emisfera dreaptă, imaginativă a creierului inamicului, îndepărtându-i astfel gândurile de emisfera stângă, logică şi mai concretă.

Stabileşte contactul vizual şi, când este posibil, atinge-ţi subiectul cu mâna când rosteşti o propoziţie ce începe cu o sugestie fermă:

- „*Imaginează-ţi* asta...
- „*Închipuie-ţi* asta..."
- „*Presupune* că..."
- „*Gândeşte-te la imaginea* asta..."
- „*Crede* ce-ţi spun..."

*Crede* este, de departe, cel mai bun exemplu de cuvânt hipnotic. În definitiv, emisfera dreaptă a creierului este cea în care stocăm toate năzdrăvăniile în care „credem". Faptele concrete tind să ajungă în emisfera stângă.

În acelaşi timp, e util să subminezi credinţa inamicului în puterea cuvântului *crede*. Provoacă-l, cu un aer de neîncredere pe faţă:

– Crezi că ceea ce ai spus adineauri e o credinţă adevărată sau o credinţă falsă?

Va protesta imediat:

– E o credinţă *adevărată*!

– Deci recunoşti că e *doar* o *credinţă*.

Observă evidenta confuzie de pe chipul lui... şi atacă!

O altă provocare: „Cine dintre cei de faţă crede cu adevărat în credinţe pe care, în mod evident, nu se poate convinge să le creadă cu adevărat?"

Apropo, nu fi niciodată atât de nesăbuit încât să crezi că vreun argument ştiinţific poate să „bată" un argument bazat pe credinţe.

Ştiinţa, care, prin definiţie, trebuie să se bazeze pe chestiuni sâcâitoare precum logica şi dovezile, ajunge foarte repede la frustrare şi oboseală când se confruntă cu credinţa, care îşi culege la propriu „faptele concrete" din nimic!

Laudele false îţi permit să-ţi nedumereşti inamicul transmiţând mesaje sclipitoare de laudă şi încurajare... condiţionate.

- Spui: „Precis mergi la sală. Nu arăţi nici pe departe la fel de masiv ca înainte". El aude: *„Oricât sport ai face, tot un ticălos grăsan rămâi!"*
- Spui: „E o rochie nouă? Admir femeile care nu se tem să dea cu tifla convenţiilor!" Ea aude: *„E ceva în neregulă cu felul în care eşti îmbrăcată!"*
- Spui: „Cui îi pasă ce cred alţii, nu?" El intră în panică: *„Ce cred alţii?!"*
- Spui: „Admir rebelii. Aş vrea să am îndrăzneala ta!" El aude: *„Ai să fii concediat imediat ce te vede şeful!"*

Indiciile false, dresul glasului, gesturile bătătoare la ochi cu mâinile şi alte indicii fizice eronate pot fi „plantate dinainte" în mintea inamicului, pentru a le folosi într-un moment strategic.

Un bun jucător de pocher are, printre altele, capacitatea de a descifra indiciile celorlalţi jucători – foiala pe scaun, scărpinatul nasului sau al urechii care-i avertizează pe toţi cei de la masă că ai din nou o mână bună.

Ah, dar de fiecare dată când capeţi o mână relativ bună, le oferi celorlalţi jucători un indiciu *bătător la ochi* – unul *fals*.

Apoi, când Norocul trece de partea ta şi-ţi dă, în sfârşit, chinta aceea regală, iar indiciul pe care i-ai învăţat pe ceilalţi să-l aştepte din partea ta nu se face văzut, ei mizează cu vârf şi îndesat. Iar tu câştigi cu vârf şi îndesat.

Iarăşi, fii de acord fără a fi de acord: oricât de mult te contrazice celălalt, continuă să dai din cap şi să spui: „Deci eşti de acord cu mine" şi „Văd că înţelegi ce spun".

Mai multe pe această temă ulterior, la secţiunea „Arta negocierii".

***„Zarva şi confuzia par să hotărască sorţii bătăliei,***
***dar tot regulile fixe sunt cele care învinge."***
**Li Quan, 818 – 906**

## *Arta seducţiei*

***„Când te sărută un ticălos, numără-ţi dinţii."***
**Proverb ebraic**

Indiferent dacă încerci să te strecori în aşternutul unei tipe sau să-ţi croieşti drum în portofelul unui tip, dacă-ţi cauţi iubirea vieţii sau doar urmăreşti să pui mâna pe economiile de-o viaţă ale cuiva, tacticile şi tehnicile seducţiei sunt aceleaşi.

În cel mai bun caz, cuvântul *seducţie* evocă imaginea unui suav Don Juan renascentist, înconjurat de o turmă de fetişcane care chicotesc la fiecare atingere a lui. În cazul cel mai rău, cuvântul seducţie evocă imaginea unui proxenet din anii '70 cu dinţii îmbrăcaţi în aur de 24 de carate, înveşmântat în catifea, care-şi dă toată silinţa să farmece o copilă cu ochi mari de la ţară, proaspăt fugită de acasă în căutarea unei vieţi mai bune.

Dar de cele mai multe ori, seducţia înseamnă pur şi simplu să determini pe cineva să stea locului suficient de mult ca tu să-ţi rosteşti cel mai bun discurs de vânzare, indiferent dacă ceea ce oferi e o bucată din podul Brooklyn sau o foarte aprinsă... pasiune.

Nu fi intimidat. Nu crezi că ai ce-ţi trebuie ca să fii seducător? (He-he-he!) Citeşte mai departe... îţi completăm noi zestrea.

În ultimă instanţă, arta seducţiei se reduce la arta vorbirii. Dacă mai adaugi câteva manevre fine de „intimidare" şi câteva fapte puţin cunoscute despre Mama Natură, s-ar putea foarte bine să fii pe cale să-ţi cumperi primul Cadillac mov sau cel puţin să-ţi îmbraci în aur primul dinte!

Seducţia este pur şi simplu *carismă* învăluită în caşmir.

Bărbaţi: nu fiţi intimidaţi pentru simplul motiv că nu sunteţi Sir Lancelot. *Relaxaţi-vă*, femeile sunt de trei ori mai numeroase decât bărbaţii. Sunt şanse mari să „marcaţi" mai devreme sau mai târziu.

Desigur, dacă-ţi faci puţin timp să asimilezi informaţiile următoare, s-ar putea să-ţi sporeşti şansele.

Voi, femeile, pe de altă parte, ajunge să aveţi răbdare şi să *păreţi* disponibile: bărbaţii vor veni la voi. Nu uitaţi un lucru: căţeii lui Pavlov!

*Interpretarea subtextului.* Dacă ai ajuns până aici cu studierea ştiinţei negre (controlul minţii), fără îndoială că ai devenit ceva mai priceput la descifrarea oamenilor, la sesizarea ticurilor nervoase şi a indiciilor trădătoare, la corelarea limbajului tău corporal cu al lor, la oglindirea tiparelor lor de vorbire şi la folosirea tipului în care se încadrează – privitori, ascultători sau tactili – în avantajul tău.

Aceste elemente de observaţie din ştiinţa neagră sunt valabile şi pentru femei, şi pentru bărbaţi. Aşadar, putem descifra în aceeaşi manieră bărbaţi şi femei, între ei existând doar variaţii minore.

Totuşi, când e vorba de arta seducţiei, trebuie să devii maestru în perceperea semnalelor subtile emise de femeie – nuanţele mişcărilor şi ale trăirilor ei afective.

Altfel spus, trebuie să înveţi să „descifrezi subtextul".

Pentru asta, va trebui să te uiţi şi în alte părţi, nu doar la pieptul ei! Acordă-ţi timp s-o priveşti *cu adevărat*. În definitiv, ar putea fi femeia cu care-ţi vei petrece restul vieţii... sau cel puţin următoarele nouăzeci de minute la cel mai apropiat motel.

Nu lua faptul că ea îţi arată interes drept confirmare că *eşti* interesant. S-ar putea doar să ai un rest de mâncare între dinţi.

De asemenea, nu fă pe cocoşul (glumă neintenţionată). De multe ori, bărbatul crede că e maestrul păpuşar, dar descoperă că e de fapt marioneta.

Când auzim cuvântul „seducţie", în general, ne gândim la bărbaţi care „seduc" femei. Măgari misoginil*

La drept vorbind, femeile deţin controlul în multe scenarii de seducţie... atâta doar că sunt mai subtile când seduc. (Bărbaţii, pe de altă parte, se trădează de obicei salivând prea abundent. Iarăşi Pavlov!)

Spre exemplu, studiile confirmă ceea ce au bănuit bărbaţii de când e lumea: femeile nu emit semnale clare de respingere. De fapt, femeile emit deseori semnale „încurajatoare", explicit sexuale, chiar şi atunci când, de fapt, bărbatul le interesează prea puţin. Aceste semnale pot fi stratageme conştiente sau comportamente inconştiente, dar în ambele cazuri sunt menite să-i determine pe bărbaţi să dezvăluie mai multe despre ei înşişi. Spre exemplu, femeile folosesc mijloace precum încuviinţarea cu capul ca să încurajeze conversaţia şi s-o direcţioneze (cf. *Psychology Today*, octombrie 2001:26).

De asemenea, femeia te loveşte cu fluturarea genelor, cu un zâmbet fugar pe care nu eşti sigur că l-ai văzut cu adevărat şi cu alte manevre subtile pe care habar n-ai cum să le „citeşti".

Nu intra în panică! Toate astea sunt pur şi simplu „condiţionare operantă" (vezi Şcoala lui Skinner, în capitolul 4).

Altfel spus, totul e doar feedback: tu faci o glumă, ea râde. Încurajat, o ţii întruna cu glume şi bancuri, până când ea ajunge la convingerea că eşti un idiot patentat!

Dar nu e un lucru complet neaşteptat, deoarece e firesc ca bărbaţii să facă mai mult zgomot în prezenţa femeilor. Iar femeile fac mai puţin zgomot în prezenţa bărbaţilor.

E o chestie darwinistă. Acelaşi comportament poate fi întâlnit pretutindeni în natură: masculii – de la păsări şi până la primate – se etalează prin cântece, chemări şi urlete, dansuri de împerechere rituale, luarea atitudinii în faţa altor masculi şi învingerea acestora, toate având menirea să atragă atenţia femelei.

* Întrucât bărbaţii trebuie să facă eforturi mai mari, această secţiune este scrisă dintr-o perspectivă categoric masculină. Totuşi, şi femeile pot învăţa multe din ea... fie şi simplele modalităţi de a-i determina pe bărbaţi să facă eforturi şi mai mari! (*n.a.*).

Femelele, în general, tind să-şi îngrijească penajul sau blana şi se prefac că nu bagă de seamă etalările masculului. Sună cunoscut?

Sigur că vrei ca ea să te observe, dar vrei să-ţi vadă doar calităţile. Zicala „Ai o singură ocazie de a face prima impresie" rămâne valabilă şi azi. Iniţierea unei conversaţii cu posibila mamă a copilului tău nu e un lucru atât de înspăimântător pe cât te-ai gândi iniţial. Cu condiţia ca mai întâi să *gândeşti* cu adevărat.

Care e cel mai rău lucru ce se poate întâmpla? De acord: respingere totală, umilire în public şi o emasculare afectivă atât de drastică, încât îţi lasă o cicatrice pe toată viaţa. Cine dintre noi n-a trecut prin aşa ceva?

Spargerea cu succes a gheţii depinde de acţiunile şi de *atitudinea* ta.

***La capitolul acţiune:***

- *Stabileşte contactul vizual*, dar nu te holba. Când (dacă) ea spune ceva măgulitor despre tine, zâmbeşte şi priveşte într-o parte sau în jos, ca şi cum complimentul ei te-ar face să te ruşinezi. (Asta arată că eşti „modest" şi „timid" exact atât cât să fii adorabil.)
- *Evită replicile introductive grosolane*. Cel mai sigur: spune doar „Bună!". Dacă faci eforturi prea mari s-o impresionezi împrumutând replici de la comedieni de succes sau să imitându-le, e aproape imposibil să-i câştigi respectul. Nu-i invada spaţiul intim. Lasă-i o distanţă de cel puţin un metru, cu excepţia situaţiei în care vă aflaţi într-un loc aglomerat, în care e inevitabil să vă apropiaţi foarte mult, sau dacă stai lângă ea la bar. Cere întotdeauna voie să te aşezi lângă ea, chiar şi pe un scaun de bar sau într-un cinematograf aglomerat.

(**Ca să ştii şi tu**: fă în aşa fel încât primul cuvânt pe care ţi-l spune să fie „da". Acceptul de a te aşeza lângă ea la bar pregăteşte terenul pentru toate celelalte da-uri pe care le vei obţine de la ea. Ca atare, nu întreba: „E ocupat locul acesta?", fiindcă va răspunde „Nu"; foloseşte în schimb o formulare gen: „Locul acesta e liber, nu-i aşa?", la care ea va răspunde „Da, e liber".)

- *N-o atinge... prea curând*. Cu excepţia situaţiei în care e inevitabil să vi se atingă umerii, braţele etc., dacă-ţi permite timpul, las-o să te atingă ea mai întâi. Dacă ia iniţiativa să te

atingă (ex. când râde la o glumă de-a ta), e un semn bun... dar nu un semn *sigur*. (Singurul semn sigur este cartonașul cu „Nu deranjați" pe care-l pui pe ușa camerei de motell)

Prezintă-te, dar întinde-i mâna doar *după ce se prezintă și ea*. (**Indiciu**: e mai interesată de tine dacă-ți spune și prenumele, și numele de familie când se prezintă.)

- *Fii conștient* de mersul-umbră și de limbajul-umbră ale ei, precum și de semnalele pe care le transmiți tu, conștient și inconștient.

***La capitolul atitudine:***

- *Nu aborda subiecte prea personale, prea devreme.* Alege un subiect neutru, neamenințător, de exemplu, cât de bună e muzica. (**Ca să știi și tu**: trei motive întemeiate să-ți dai toată silința ca să te împrietenești cu muzicienii care cântă în baruri. Unu: cunoașterea formației constituie un mod excelent de a începe conversația cu puicuțele din bar. Doi: puicuțelor le plac muzicienii. Chitara le înfierbântă și, cum nu poate pune mâna pe chitarist, îți vor cânta ție în strună, în scurt timp. În sfârșit, formația ar putea să ajungă celebră într-o bună zi și cui nu i-ar prinde bine să-l aibă drept amic pe Bruce Springsteen și toate puicuțele pe care le cunoaște el?) Sau ai putea să urmezi sfatul lui John Cougar pentru a avea succes la fete: „Lasă naibii toate tâmpeniile alea de macho și învață să cânți la chitară!"
- *Arată vulnerabilitate* cerându-i ajutorul. Întreab-o cât e ceasul sau dacă știe numele barmanului. Dacă ești în supermarket, întreab-o care produs din cele două pe care le ai în mână e „mai sănătos".

Mulțumește-i pentru ajutor și destăinuie-i că știi că ar trebui să te hrănești sănătos, dar uneori nu te poți lupta cu pofta de dulciuri. Sunt șanse să știe din experiență la ce te referi.

Într-un magazin de îmbrăcăminte sau bijuterii, vizibil rătăcit și confuz, întreab-o „care din astea două" crede că i-ar plăcea dragii tale bunici. (Vorbitul despre mama ta te face să pari „băiețelul mamei". Vorbitul despre „bunicuța" ta cea sfântă te face să pari afectuos.)

Nu te zgârci cu mulţumirile pentru ajutor. Studiile arată că există o probabilitate mai mare ca oamenii să fie de acord să ne facă „servicii" suplimentare după ce ne-au făcut deja unul.

*Atinge-i punctul E*. Nici să nu-ţi treacă prin mintel N-ai să reuşeşti niciodată să te apropii suficient ca măcar să-i adulmeci punctul G dacă nu înveţi mai întâi să-i atingi punctul E. „E" vine de la „emoţii".

***„Experţii în escrocherie ştiu cum să relaţioneze cu ţinta lor în plan individual. Sunt foarte buni la a intui slăbiciunile şi nesiguranţele ţintei."***
**Whitlock, 1997:20**

Adu-ţi aminte că 90% din toate deciziile luate de oameni au la bază afectivitatea. Aşadar, hotărârea ei de a-ţi asculta în continuare tâmpeniile sau de a te duce la ea acasă, să vă daţi huţa în pat, va fi luată pe baza reacţiei emoţionale pe care o are faţă de tine.

Reacţiile se nasc din acţiuni. Iar reacţiile ei emoţionale – deciziile emoţionale – se vor naşte din acţiunile tale... aşa că, la bine şi la rău, tu eşti cel care conduce operaţiunile.

Iar dacă vrei să conduci în continuare operaţiunile, ai face bine să înveţi să te ocupi de emoţiile ei. Asta înseamnă să adaugi în vocabularul tău de seducţie două cuvinte: *empatie* şi *validare*.

*Empatia* spune „Te *simt*" (opusul lui „Vreau să te pipăi"!). Asta presupune să exprimi aceleaşi tipuri de gânduri şi sentimente ca ea.

Spre exemplu, îi înţelegi sentimentul de ezitare legat de conversaţia cu un străin. La fel ca ea, ai şovăit şi tu să vii într-un bar (etc.) ca să cunoşti oameni.

Oglindeşte-i neliniştea. „E în regulă să fii agitată, şi eu sunt la fel." Şi: „Nici eu nu mă simt în largul meu în baruri. Ai vrea să mergem să bem o cafea sau..."

Tocmai a avut parte de o despărţire urâtă... Ai trecut şi tu prin asta. Ştii foarte bine ce simte.

Empatia înseamnă oglindire afectivă. Aşa cum *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) te-a învăţat să „oglindeşti" fizic o persoană pentru a intra mai uşor în rezonanţă cu ea, empatia te pune pe aceeaşi lungime de undă afectivă cu femeia.

Nu te rezuma la a empatiza cu ceea ce simte; mulțumește-i că te-a făcut să te simți în largul tău, așa încât să-ți exprimi la rândul tău sentimentele.

Ai sesizat deja cuvântul-cheie „sentimente"?

(Ca să știi și tu: nu te rezuma la a-i spune că empatizezi, ci arată-i că ai aceleași sentimente ca și ea față de viață în general și față de apusuri de soare, cățeluși, mamă și plăcinta cu mere în special, arătându-i la propriu o fotografie a regretatei tale *bunici*, în brațe cu cățelul pe care l-ai pierdut, stând – cel mai bine, în scaunul cu rotile – pe fundalul unui minunat apus de soare.)

De fapt, o fotografie a adorabilului tău cățel rătăcit – cățelul pe care ți l-a dăruit bunica chiar înainte să moară – e o modalitate excelentă de a deschide o conversație cu o femeie, indiferent de loc.

*Validarea* înseamnă s-o faci să creadă că crezi cu adevărat în ceea ce afirmă ea că crede cu adevărat.

Validarea cuprinde două părți. Mai întâi validezi *persoana care* este ea. Asta înseamnă să-i recunoști *întreaga persoană*. (Nu ți-am spus să nu i te mai uiți în decolteu?)

Trebuie ca ea să se simtă înțeleasă. (Iarăși vorbim despre „a simți".)

Trebuie să se simtă în siguranță și suficient de relaxată ca să se exprime autentic în preajma ta. Asta înseamnă că n-ai voie să judeci.

Las-o să spună ce are de spus – indiferent de subiect, indiferent cât de puțin articulată e părerea ei – și apoi fă tot posibilul să găsești ceva adevărat (validitate) în perspectiva ei... oricât de mult ar trebui să cauți!

Laudă-i sincer părerile și realizările, oricât de neînsemnate. Dar nu te lăsa *prins* cu „sinceritatea" (condescendența).

În al doilea rând, trebuie să validezi *persoana* care *vrea să fie*. Asta înseamnă să-i dai voie să raționalizeze obiectivele și rolurile pe care le-a ales pentru ea însăși și pentru tine.

În esență, validarea înseamnă *să-i oferi un pretext pentru a-și pune în aplicare fanteziile*.

*Obiectivele*. Gândește-te la obiectivele ei ca la intriga principală a filmului al cărui scenariu îl compune în minte. Rolurile sunt apoi interpretate de actorii din film – tu și cu ea.

Tema principală a filmului e deja întipărită în mintea ei: ceea ce caută e o poveste de dragoste care să merite Premiul Oscar, pe când tu ai fi mulţumit (de mai multe ori la rând, de preferinţă!) cu un film din categoria XXX.

Altfel spus, ea se vede în rolul eroinei unui lungmetraj epic, dar s-ar putea să se mulţumească şi cu o apariţie trecătoare dintr-un scurt(!) metraj.

Asta e cea mai veche dilemă a femeii: „prinţul călare pe cal alb" sau pur şi simplu „călare"!

Obiectivele ei pot fi o combinaţie complexă de curiozitate firească, flirt cu decadenţa şi pericolul şi provocare (ex. seducerea unei virgine, ademenirea unui bărbat însurat).

O motivează sentimente deopotrivă conştiente şi subconştiente, aflate undeva între imboldul înnăscut de a-şi face cuibul şi pofta animalică la fel de firească. Simplu spus, e sfâşiată între a-şi găsi rostul şi a-şi face de cap!

Obiectivul tău? Să „marchezi". Dar, pe de altă parte, s-ar putea să ai noroc şi să găseşti pe cineva dispus să te tolereze şi mai încolo de marţea viitoare. Aşa că, reformulate, obiectivele tale reale sunt:

- Să afli ce vrea ea.
- Să afli *cu* ce *s-ar mulţumi*.

Află care-i sunt obiectivele şi ajut-o să le atingă.

Sigur că cineva expert în ştiinţa neagră (controlul minţii) va putea s-o facă să devină conştientă de „obiective" pe care nu ştia că le urmăreşte!

*Rolurile*. O melodie de mare succes a lui Bonnie Tyler din anii '80 spunea la refren: „Aştept un erou" Dacă toate femeile ar aştepta un erou, viaţa ar fi mult mai simplă, cel puţin pentru mine.

Dar până reuşim să perfecţionăm treaba cu clónarea, presupune că fiecare femeie e unică. Şi cum te apropii de o femeie unică?

În loc să iei în derâdere rolul pe care şi l-a ales şi să te împotriveşti (lucru pe care-l fac mulţi bărbaţi), adoptă o abordare unică şi *întăreşte-i rolul*. Las-o să te călăuzească. Află ce „roluri" a ales deja pentru ea însăşi şi pentru tine. Ajut-o să-şi contureze rolul, identitatea şi apoi fă-o să le respecte.

Adu-ți aminte de disonanța cognitivă, de nevoia de consecvență a oamenilor, nevoia de a avea un echilibru între concepția internă și acțiunile externe. Nimeni nu vrea să fie demascat ca ipocrit.

Spre exemplu, în loc să încerci s-o convingi să facă sex cu tine, încurajează-i rolul de „femeie independentă/feministă", convingând-o că și tu crezi sincer în drepturile femeii. Ca urmare, veți cădea amândoi de acord că și femeile au „nevoi" (adică se excită și ele!), la fel ca bărbații, și ar trebui să li se dea voie să se poarte la fel de prosteşte și de obscen ca aceștia.

Apoi poți s-o provoci ca din întâmplare cu ideea că puține femei sunt suficient de puternice și de îndrăznețe ca să profite de această echitate. Mai spui (cu un oftat adânc) ce înviorător ar fi să te confrunți cu o femeie cu spirit atât de liber și *cu adevărat* independentă.

(Să nu fii surprins dacă te face *căţeaua* ei, ți-o trage toată noaptea din răsputeri, poamă bună ce ești, și te lasă sleit – la propriu! – în zori cu un vag „Da-da, sigur că am să te sun, armăsarule".) Te vei simți *foaaarte* folosit! (He-he-he!)

Desigur, unele femei vor într-adevăr să joace rolul domniței în primejdie și să fie luate pe sus. Dar tot atât de multe tânjesc să preia controlul, să fie „deasupra" la propriu și la figurat.

Care e rolul ei preferat? Obrăznicătura? Spiritul liber? Sau observatoarea rece, detașată, mai presus de toți și toate? Prințesa în primejdie, care așteaptă să fie salvată de cavalerul acela cu lancea lungă? Sau lady Jane, care-l învață pe sălbaticul pe jumătate despuiat cum se bea ceaiul în mod adecvat... iar el, în schimb, îi face cunoștință cu arta rafinată a amorului la mare înălțime... în copac?!

Și cum afli care e *rolul tău* în filmul din capul ei? Dacă-i afli rolul, îl vei ști și pe al tău.

Să revenim la analogia cu filmul: ea sosește „pe platou" aranjată la patru ace, precum prințesa Diana, așteptând cu nerăbdare sosirea partenerului ei princiar. Din păcate, în urma unei încurcături de recuzită, tu apari bătându-te cu pumnii în piept și îmbrăcat doar cu pânza lui Tarzan!

Cheia constă în a folosi toate aptitudinile de control al minţii pe care le-ai dobândit până acum ca să asculţi ce spune ea – pe cale verbală *şi* nonverbală – şi ce nu spune.

Pe cine caută ea cu adevărat: cavalerul în armură lucitoare, care să-i forţeze încuietoarea centurii de castitate, sau un rocker rebel care să-i facă lumea să se cutremure? Un cowboy înalt, care s-o prindă cu lasoul şi să-i însemneze posteriorul cu fierul roşu, sau un „tocilar" timid, uşor nesigur pe el, pe care dominatoarea din ea tânjeşte să-l „defloreze"?

După ce-ţi dai seama ce veşminte (sau cârpe) vrea să porţi, poţi să foloseşti încă o dată disonanţa cognitivă ca să te asiguri că respectă „scenariul".

De exemplu, ţi-a alocat rolul „cavalerului spadasin", aşa că întorci roata interpretând rolul la perfecţie, amintindu-i că „Un gentleman e obligat de onoarea lui să se convingă că o doamnă ca tine ajunge în pragul casei sale teafără şi nevătămată".

După ce ţi-ai jucat rolul fără cusur, încearcă să *pari surprins* când ea te invită înăuntru... şi nu doar în casă!

Pe de altă parte, din partea unui motociclist dur se aşteaptă s-o provoace – s-o convingă! – să rişte.

În funcţie de rolul pe care ţi l-a ales, fii pregătit şi dispus:

- Să iei vina asupra ta.
- Să iei controlul în mâinile tale.
- S-o iei la sănătoasa!

*„Valoarea" măgulirii.* Există o veche zicală care spune: „Orice vorbă rostită între bărbat şi femeie înseamnă preludiu" Dacă crezi că „măgulirea nu te duce nicăieri", unu, e evident că trebuie să ieşi mai des din casă, iar doi, e evident că n-ai auzit niciodată de Giacomo Casanova de Seingalt, Don Juan Tenorio şi nici n-ai citit *Kama Sutra* – toate acestea ridică în slăvi puterea măgulirii.

Când vorbim despre măgulire, vorbim despre *vorbire*, a introduce exact acel compliment, acel stimulent al moralului, acel factor motivator în momentul perfect de pe parcursul negocierilor noastre în direcţia patului.

Ai observat vreodată că bărbaţii şi femeile vorbesc diferit? Şi că vorbesc diferit unii cu alţii? În mod ironic, studiile arată că şi

bărbaţii, şi femeile vor să discute despre aceleaşi lucruri, până într-un anumit punct.

Principalele cinci lucruri despre care le place şi bărbaţilor, şi femeilor să vorbească sunt, în ordinea importanţei:

1. Viaţa de acasă, mai ales copiii. (Cere întotdeauna să vezi fotografii.)
2. Sănătatea (a lor, nu a ta. Ai grijă să *empatizezi*!).
3. Locul de muncă (concret, cât de mult îl detestă pe al lor. Iarăşi, *empatizează*!).
4. Dezvoltarea profesională (speranţele de promovare, planurile de avansare).
5. Dezvoltarea personală (ce plănuiesc să înceapă în sfârşit să facă de îndată ce lumea încetează să mai comploteze împotriva lor!).

Acesta este punctul în care priorităţile bărbaţilor şi ale femeilor se schimbă. Dincolo de el, bărbaţii şi femeile continuă să vorbească în parte despre aceleaşi lucruri, de exemplu recreere şi călătorii, sexul opus, dar ele variază în ce priveşte importanţa şi sunt puse în umbră de includerea hainelor şi cumpărăturilor pe lista femeilor şi a sportului şi politicii pe lista bărbaţilor.

Măguleşte intenţionat o persoană, bărbat sau femeie, vorbindu-i despre lucrurile care ştii că o interesează. Îi măgulim pe alţii prin atenţia pe care le-o acordăm şi mai ales când le complimentăm spiritul de observaţie, elocvenţa şi priceperea.

Când măguleşti, fă-o concret. Nu complimenta femeia cu adjective generale precum „frumoasă" şi „deşteaptă", ci alege părţi concrete ale fizicului (ochii, râsul etc.) şi ale personalităţii ei (atitudinea, simţul umorului etc.).

Ţine minte, mai ales când vorbeşti cu femeile, valoarea măgulirii.

Tot când vorbeşti cu ele, ţine minte următoarele:

- *Vulnerabilitatea.* A demonstra e întotdeauna mai eficient decât a descrie. Arată-i femeii că eşti deschis afectiv, ai sentimente şi eşti suficient de sigur pe masculinitatea ta ca să-ţi manifeşti acele sentimente. Spune-i că ai plâns de-adevăratelea când... ai văzut căţelul rănit sau finalul unui film precum *Nopţi albe în Seattle* (1993), *Pianul* (1993) sau *Jurnalul*

(2005). (**Observaţie**: nu exagera cu efuziunile. Între a fi sensibil şi a fi smiorcăit există o graniţă subţire.)

- *Altruismul*. Ştiu, ţi-am spus că „Nu există altruism". Afirmaţia rămâne valabilă. Asta înseamnă că trebuie să exersezi să-l mimezi cu sinceritate, arătându-i că te dai peste cap ca să ajuţi în dreapta şi-n stânga, de la copii şi misiuni caritabile până la şoferi în pană.
- *Iubirea*. Scoate iarăşi pe tapet sentimentele. Arată-i cât de mult ţii la bunica, la copii şi la căţei rătăciţi.
- *Unicitatea*. Ea e absolut unică. N-ai mai întâlnit nicio femeie ca ea. Are felul ei unic de a privi subiectul acela plictisitor. Bla, bla, bla. Ai prins ideea.
- *Empatia*. Îi simţi durerea. Îi preţuieşti înţelegerea incredibilă şi-i vei apăra dreptul de... a se văicări întruna de toate cele! Nu uita: atinge-i punctul E, şi poţi fi sigur că nu va fi ultimul pe care-l vei atinge!

*Ucigaşii conversaţiei*. Între aceşti „ucigaşi" se numără religia şi politica (pentru ambele sexe) şi sportul (pentru femei). S-a spus: „E mai bine să rămâi tăcut şi să-i faci pe oameni să se întrebe dacă eşti prost decât să deschizi gura... şi să nu le laşi nicio îndoială!"

Câteva sugestii care te vor ajuta să n-o faci de oaie şi să le dai oamenilor certitudinea că tehnica ta de seducţie e de-a dreptul jalnică:

- Evită pronumele personale. Nu-ţi începe toate propoziţiile cu „eu" şi nu fă abuz de „mine" şi „al meu". De asemenea, evită să începi propoziţiile cu un „tu..." acuzator sau cu comenzi ca „Hai să..." ori cu un „noi" prematur.
- Evită cuvintele şi părerile absolute, care închid căile de exprimare... şi portiţele de scăparel
- Evită cuvintele „întotdeauna" şi „niciodată". Încearcă în schimb „până acum..." şi „în trecut...".
- Evită să dai sentinţe absolute gen „Filmul acela a fost *oribil*!" Cere în schimb părerea femeii şi prefă-te că asculţi sincer. (**Ca să ştii şi tu**: dacă respectul de sine nu-ţi dă voie să fii de acord cu părerea ei care vădeşte o minte de găină – adică s-o pupi în fund doar ca să poţi să... eh, să-i pupi fundul –,

fă-i complimente despre cât de bine își exprimă părerea și nu despre valoarea părerii propriu-zise.)

- Evită să spui ar trebui, trebuie, obligatoriu și nu. Încearcă în schimb se poate, s-ar putea și posibil.
- Evită întrebările care încep cu „De ce...?".

*Trucurile meseriei.* Trebuie să înveți să gândești cu picioarele pe pământ dacă vrei s-o dai pe spate. Tocmai de aceea, fiecare bărbat de pe planetă are cel puțin un truc de seducție imbatabil în mânecă.

Adevărul este că, în ce privește seducția, orice lucru dă rezultate. Dar nu orice lucru dă rezultate de fiecare dată.

- Folosește stratagema de ancorare pe care ți-am arătat-o în secțiunea Vorbirea albă, în acest capitol.
- Folosește umorul. Când e vorba să determini o femeie să se deschidă, umorul e cel mai bun lubrifiant.
- Fă oamenii să râdă. Folosește autoironia ca să le arăți că nu te crezi buricul pământului.
- Oferă-le darul râsului. Se vor simți obligați să-ți dea ceva în schimb, ca de pildă timpul și atenția lor. În plus, râsul îi face să se simtă bine. Iar lucrurile care ne fac să ne simțim bine ne îndeamnă să le repetăm.
- Evită glumele cu substrat etnic sau sexual – decât dacă știi o glumă sexuală în care femeia iese învingătoare.
- Dă-i ocazia să spună și ea glume. Exersează-ți râsul sincer. Și nu uita să „zâmbești" cu ochii.
- Dă-i cheile tale și spune-i: „Înapoiază-mi-le în clipa în care încep să te plictisesc".
- Fă o scamatorie ca să-i atragi atenția. Dar, la fel ca în cazul glumelor, nu exagera. O scamatorie îi arată că ai degete abile. O duzină de scamatorii te transformă într-un ciudat.
- Folosește războiul chimic. Nu, nu cocteilul savantului nebun care include droguri, alcool și Viagral În prezent se găsesc în comerț feromoni, atât pentru bărbați, cât și pentru femei.
- Nu accepta refuzul. Faptul că ea refuză azi nu înseamnă automat că va spune nu și mâine sau săptămâna viitoare. Perseverența încă mai are valoare. (**Ca să știi și tu:** experiența este ceea ce obții atunci când nu obții ce voiai. Ceea ce

înseamnă perseverenţă pentru un om înseamnă hărţuire pentru altul!)

- Foloseşte exprimarea la viitor. Dacă ea nu acceptă să iasă cu tine la sfârşitul săptămânii ăsteia, determin-o să accepte o întâlnire cu tine de 4 iulie sau la Paştile cailor şi mergi de acolo înapoi, spre prezent. Studiile au arătat că, dacă determini un om să accepte un lucru, oricât de exagerat sau de îndepărtat, asta măreşte şansele să accepte din nou. Cu cât primul lucru e plasat în viitorul mai îndepărtat şi e mai exagerat, cu atât oamenii se simt mai în siguranţă să discute un subiect şi să fie de acord în privinţa lui.
- O schimbare de decor. Există o mare diferenţă între a vorbi cu o femeie într-un parc liniştit şi a încerca să te faci auzit într-un club de noapte aglomerat. Contextul contează.

***„Dormitorul e camera în care majoritatea oamenilor spun o minciună."***
**Bearden, „100 Mighty Sex Facts"**

- Izoleaz-o de turmă. Există o mare diferenţă între a vorbi cu o persoană şi a vorbi cu mulţimea. N-ai nicio şansă s-o convingi la o tăvăleală în fân atât timp cât o apără cârdul de găini care umplu hambarul cu cotcodăcitul lor. Şansele tale cresc în funcţie de cât de mult o poţi îndepărta de anturaj.

Ori de câte ori e posibil, fă cunoştinţă cu o persoană, câştig-o de partea ta şi apoi acordă-i cinstea de a te prezenta prietenilor şi cunoscuţilor săi. (**Observaţie**: cei care vor să devină lideri de cult folosesc această stratagemă. În loc să încerci să câştigi de partea ta o întreagă congregaţie, tot ce ai de făcut este să convingi (converteşti) un adept devotat. Acesta va aduce cu sine un altul. Apoi cei doi vor mai convinge încă doi. Şi tot aşa: doi devine patru, patru devine opt, opt devine şaisprezece şi aşa mai departe, până când ajungi conducătorul unei mari mulţimi.)

De unde ştii că stilul tău de seducţie prin ştiinţa neagră funcţionează?

Experţii atrag atenţia asupra următoarelor aspecte:

- O lucire sau roşeaţă pe pielea ei.

- Aerul pare dintr-odată mai dens (de fapt, receptezi inconştient cantitatea sporită de feromoni sexuali emişi de ea, aşa cum poţi simţi apropierea ploii).
- Ea se mută mai aproape de tine sau se apleacă spre tine.
- Ochii i se îmblânzesc sau i se umezesc.
- Vocea îi devine mai joasă şi mai guturală.
- Începe să inspire mai profund (un efort inconştient de a asimila o cantitate mai mare din feromonii tăi).

Şi principalul semn care arată că încă n-ai fost scos din competiţie?

- Ea nu strigă „Nu!" din răsputeri şi nu te scaldă în spray iritant.

Apropo, se poate ca bărbaţii să vină de pe Marte, iar femeile, de pe Venus; totuşi, schemele şi stratagemele descrise în această secţiune pot fi aplicate la fel de bine – cu variaţii minore – în seducerea bărbaţilor.

Desigur că Marele Bărbat va riposta la simpla idee că ar putea fi vulnerabil la vorba dulce şi va fi sută la sută convins că arta seducţiei nu va funcţiona *niciodată* în cazul lui. (He-he-he!)

***„Chiar şi la bărbatul din prezent, motivele pur raţionale au prea puţin efect împotriva impulsurilor pasionale."***
**Sigmund Freud**

## *Arta Nu-gocierii*

***„Ne aflăm la masa tratativelor dintr-un singur motiv: tabăra opusă are ceva ce ne dorim."***
**Shapiro, „How to Negotiate"**

O veche zicală ne avertizează să nu negociem cu omul care, într-o propunere jumate-jumate, insistă să primească el *cratima*! Fii tu un astfel de om!

Mulţumirea modestă cu locul secund pare lucrul corect şi nediscriminator de făcut, asta până când ne aducem aminte că, în cursa spre linia de sosire, leul obţine laurii, iar antilopa, cinstea de a fi mâncată!

*Diplomatul* a fost definit drept omul (bărbat sau femeie) care-ţi poate spune să te duci dracului în aşa manieră încât să aştepţi cu nerăbdare călătoria! În mod similar, o mare parte din ştiinţa neagră şi controlul minţii se reduce la a-i refuza pe alţii în aşa fel încât să creadă că le-ai făcut un serviciu.

Pentru a stăpâni arta nu-gocierii trebuie dobândite două aptitudini – două obiective de atins:

- *Să ştii* ce vrei tu.
- *Să spui „nu!"* la ceea ce vrea celălalt.

*Două reguli importante ale puterii.* Regula numărul unu: *Cel care alege câmpul de luptă deţine puterea.* Gettysburg, 1 iulie 1863: generalul Robert E. Lee (1807 – 1870) din armata confederată pătrunde cu îndrăzneală în inima teritoriului unionist, în Pennsylvania, unde se trezeşte faţă-n faţă cu forţe unioniste bine plasate în tranşee întărite, care au ocupat poziţiile înalte şi au lăsat un mare câmp deschis, mortal, între ele şi trupele lui Lee.

Adjunctul lui Lee, generalul James Longstreet (1821 – 1904), îşi imploră mentorul să nu atace poziţiile unioniste, arătând pe bună dreptate că, dacă Lee se preface că se retrage, forţele unioniste nu voravea de ales şi vor trebui să-şi abandoneze poziţiile avantajoase şi să-i urmărească. Şi atunci, Lee ar fi putut să se oprească oricând pe drum, pe un câmp de luptă ales de el, şi să se confrunte cu adversarii. Strategia sănătoasă a lui Longstreet a ajuns la urechi surde.

Două zile mai târziu şi cu 20000 de morţi, sub acoperirea ploii şi a nopţii, rămăşiţele forţelor lui Lee şi-au pus coada între picioare şi s-au retras cu adevărat. Acela a fost începutul sfârşitului pentru Sud, punctul de cotitură din războiul civil, şi asta doar fiindcă Lee a ignorat cea mai elementară regulă militară, în mod ironic, o regulă de fier pe care Lee însuşi a întipărit-o în mintea elevilor săi (precum Longstreet) în perioada în care a condus academia militară de la West Point: *Nu-ţi lăsa niciodată inamicul să aleagă câmpul de luptă.*

Gândeşte-te la marea diferenţă dintre a negocia în biroul adversarului sau într-al tău; în apartamentul său de la ultimul etaj al unui zgârie-nori sau de subsolul tău izolat fonic.

Acesta e motivul pentru care, atunci când tatonează terenul în căutare de indicii, poliţiştii întreabă întotdeauna: „Vă deranjează să veniţi la secţie?" Avantajul terenului propriu.

Când nu poţi alege câmpul de luptă, următoarea alternativă indicată este aceea de a-l face bucăţi.

Într-o zonă de război propriu-zisă, asta presupune să capturezi podurile şi alte căi de acces vitale, necesare pentru facilitarea manevrelor şi a logisticii tale, simultan cu amplasarea de mine de teren şi distrugerea liniilor de comunicaţie, aşa încât inamicul să nu poată primi întăriri.

Ceea ce este valabil pe câmpul de luptă este la fel de valabil în sala de şedinţe unde nu există milă, în sala de recreere plină de fum şi în dormitorul plin de pasiune. Scoate peştele din apă, atacă-i zona de confort.

Spre exemplu, o dată ce ţi-ai categorisit adversarul drept privitor, ascultător sau tactil, manipulează încăperile şi întâlnirile în aşa fel încât să-l nedumereşti şi să-l faci să se simtă incomod.

- Atinge-i şi înghesuie-i pe ascultători şi privitori, invadându-le spaţiul personal.
- Fă-i pe ascultători să năduşească în faţa imaginilor vizuale (ex. un vraf de grafice şi fotografii monotone, de neînţeles).
- Fă-l pe privitor să asculte o prelegere atât de plictisitoare, încât atunci când scoţi în sfârşit la iveală graficele colorate şi înregistrările video cu ritm alert, să te considere noul Mesia.

Scaunele incomode, iluminatul prost, apelurile neîncetate pe pagerul personal, precum şi alte distrageri îl pot dezechilibra pe inamic.

Sau cel puţin măreşte temperatura din cameră. Cercetările arată că creierul uman funcţionează cel mai bine într-o încăpere răcoroasă, la circa 19 grade.

(**Ca să ştii şi tu**: deşi regula nu-gocierii spune „nu renunţa niciodată la avantajul terenului propriu", există o excepţie istorică foarte remarcabilă. Citeşte mai departe.)

În 1938, Stalin a încheiat un pact de neagresiune cu Hitler, lucru care le-a permis ca, în anul următor, să împartă între ei Polonia. A fost un acord din care Stalin n-a avut decât de câştigat.

Spre deosebire de mulţi occidentali, Stalin îşi făcuse timp să citească *Mein Kampf*a lui Hitler, dar chiar dacă n-ar fi făcut-o, nu era nevoie de un geniu militar pentru a vedea că Hitler plănuia să ierneze în Moscova.

Dându-şi seama că e doar o chestiune de timp până ce ursul roşu şi vulturul negru aveau să-şi sară reciproc la beregată – din nou –, Stalin s-a întrebat de ce să se lupte cu hunii pe pământ

rusesc când putea la fel de bine să poarte lupta pe pământ polonez... cu avantajul suplimentar că, o dată Hitler respins, Poloniei avea să i se facă onoarea îndoielnică de a deveni cel mai recent satelit sovietic.

Când soseşte momentul de a „trece la treabă" în negocieri, elementele-cheie sunt lăsarea iniţiativei în seama celuilalt, ridicarea pretenţiilor, amânarea şi disciplina.

- *Lasă celuilalt iniţiativa.* Ori de câte ori e posibil, lasă tabăra adversă să facă prima ofertă în orice negociere. S-ar putea să te surprindă cu o propunere care-ţi depăşeşte cele mai nebuneşti aşteptări.
- *Ridică pretenţii.* Cere revoltător de mult ca să obţii ceea ce vrei. Dacă te mulţumeşti cu zece, cere douăzeci. Lasă impresia că pretenţiile tale nu sunt negociabile. Asta-i dă inamicului un fals sentiment de a fi realizat ceva când crede că te-a convins să rămâi şi să negociezi.
- *Amână.* Oricât de mult îţi place propunerea iniţială a părţii adverse, n-o accepta imediat. Lasă-ţi timp să te gândeşti: e oferta prea bună ca să fie adevărată? Dacă mă ţin tare, va oferi mai mult? Probabil că da. Amânarea ta îi va da celuilalt timp să fiarbă în suc propriu, să-şi facă griji. Fii atent însă ca nu cumva să amâne el negocierile intenţionat, în avantajul propriu, ca să încerce să te descurajeze. Uită de fair play şi de tot restul.
- *Disciplina* se măsoară prin lucrurile de care te poţi lipsi. Nu te angaja niciodată în negocieri dacă eşti disperat, speriat sau flămând.

Învaţă să spui „nu" slăbiciunilor tale, între care nerăbdarea e letală.

Regula numărul doi a nu-gocierii: *Persoana care pune întrebările deţine puterea.*

Poliţiştii. Şeful tău. Soţia ta. Ei pun întrebările, iar tu te bâlbâi şi încerci cu disperare să te dumireşti ce vor să audă de la tine. Când eşti prins în capcana unei situaţii de acest fel, foloseşte tacticile de amânare: prefă-te confuz (probabil că eşti oricum confuz) şi câştigă timp repetând ultimul lucru spus de ei.

Punem întrebări din două motive. În primul rând, avem nevoie de informaţii şi uneori oamenii ni le oferă pur şi simplu. În

al doilea rând, folosim întrebări neașteptate și neobișnuite ca să ne dezorientăm concurentul și să câștigăm un avantaj asupra lui.

Dar toate întrebările din lume nu ajută la nimic dacă nu ne facem timp să ne însușim la perfecție meșteșugul ascultării.

*Meșteșugul ascultării.* Aplicat la ascultare, termenul „meșteșug" are cel puțin trei sensuri. În primul rând, când îi asculți cu adevărat pe ceilalți, asta arată că ai măiestrie, un sinonim pentru „înțelepciune". Cu alte cuvinte, e înțelept să asculți și încă și mai înțelept să auzi cu adevărat ce spun oamenii (mai ales atunci când nu-și dau seama că spun acele lucruri!). O veche zicală spune: „Ne naștem cu două urechi și o singură gură, ceea ce înseamnă că ar trebui să ascultăm de două ori mai mult decât vorbim".

În al doilea rând, simplul fapt de a ne preface că ascultăm este, în sine, abil, viclean și ne conferă un avantaj. Când oamenii cred că-ți pasă suficient de mult ca să asculți, când cred că asculți, vorbesc mai mult și mai deschis. Și cu cât vorbesc mai mult, cu atât se dezvăluie mai tare.

În al treilea rând, „meșteșug" se referă la tehnicile propriu-zise de a sesiza și descifra vorbirea-umbră și mersul-umbră ale inamicului, pe care le-am învățat până acum.

***„Cea mai bună sursă de informații despre tabăra opusă este tocmai tabăra opusă."***
**Shapiro, 2001:11**

Puțini oameni își fac timp să asculte cu adevărat. Cei mai mulți așteaptă pur și simplu să le vină rândul să vorbească. *Felul* în care ascultăm, la fel ca și celelalte percepții ale noastre, este filtrat prin prejudecățile pe care le avem. Asculți cu orgoliul sau cu portofelul? Cu ambiția sau cu mădularul dintre picioare?

Ascultarea ne cere să ne dezactivăm orgoliul și să ne activăm empatia, ca să simțim ceea ce spune cu adevărat celălalt. Își apără argumentația sau se apără pe sine? Sau doar face paradă, în beneficiul spectatorilor?

Crede cu adevărat în „cauză" sau nu face decât să întrebuințeze cauza ca să se promoveze pe sine? În această ultimă situație, transformă-l în agentul și aliatul tău. Adu-ți aminte că altruismul nu există. Arată-i ce are de câștigat și adu-l de partea ta.

(**Ca să ştii şi tu:** studiază capitolul III din *Arta războiului* de Sun Tzu, unde se arată cum să-i transformi pe agenţii adversarului în agenţii tăi şi cum să-l momeşti să-ţi adopte punctul de vedere. Şi Cartea a treia, capitolul II din *Discursurile* lui Machiavelli.)

Îndeamnă-l pe celălalt să vorbească (să-şi sape singur groapa) şi determină-l să nu se oprească, să răspundă la toate întrebările tale şi astfel să-ţi furnizeze informaţii nepreţuite.

Cu cât vorbeşte mai mult, cu atât afli mai mult.

Această tehnică este o variaţie a stratagemei „ţinutului în corzi" folosită de boxerul Muhammad Ali: determini adversarul să-şi epuizeze forţele înainte să lansezi contraatacul.

O dată ce l-ai făcut să vorbească, determină-l să nu se oprească, dar nu-l *interoga* (sau cel puţin nu-l lăsa să-şi dea seama că e interogat).

S-a spus că singura diferenţă dintre un interviu şi un interogatoriu este... voltajul folosit! (Vezi Lung şi Prowant, 2003. Revezi „Tipuri de caracter în interogatoriu".)

Uneori e suficientă tăcerea şi un aer de nerăbdare sau neîncredere pentru a-l determina pe celălalt să continue să vorbească.

Între alte expresii faciale care-l vor încuraja să-şi reverse sacul se numără clătinatul din cap, ţuguiatul buzelor, inspiratul zgomotos pe gură, printre dinţi, datul ochilor peste cap şi ridicatul unei singure sprâncene.

Repetă ultima afirmaţie a celuilalt, adăugând la sfârşit un semn de întrebare, ca să-l încurajezi să continue sau ca să preiei controlul asupra conversaţiei folosind ultima parte a frazei lui ca început al frazei tale. Asta-ţi dă totodată ocazia de a parafraza (a-i deforma spusele).

*Îndemnurile* sunt cuvinte, expresii şi gesturi care stimulează conversaţia. Arătarea palmelor. Conjuncţiile. Dacă mai ţii minte de la şcoală, conjuncţia este un cuvânt cu rolul de a corela două idei (ex. „M-am dus la magazin *şi* în parc". „Vreau să merg în parc, *dar* trebuie să plec la serviciu.")

Conjuncţia are însă şi un rol „malefic".

Dacă adaugi o conjuncţie la sfârşitul afirmaţiei făcute de interlocutor, asta îl va determina să continue să vorbească. Imediat ce termină o afirmaţie, adaugă:

„Şi...?" „Pentru că...?"
„Dar...?" „Şi atunci...?"

„Totuși...?" „Așadar...?"
„Între timp...?" „Prin urmare...?"
„Adică...?" „Sau...?"

Folosește și gesturi însoțitoare (ex. mișcări circulare cu mâinile, având palmele deschise, orientate în sus), care, singure, sunt deseori suficiente pentru a-l determina pe celălalt să vorbească mai departe.

(**Ca să știi și tu**: cuvintele influențatoare de acest fel sunt similare cu cele folosite în hipnoză pentru fluiditate, cuvinte care leagă perfect sugestiile și comenzile hipnotice între ele – „când... în timp ce... și...".)

Oferirea anonimatului este o altă modalitate de a-i încuraja pe oameni să spună lucruri pe care, în mod normal, n-ar visa să le rostească. Ai fi surprins să vezi ce lucruri revelatoare și revoltătoare spun oamenii – chiar și polițiștii și politicienii, care ar trebui să aibă mai multă minte în privința asta! – când vorbesc confidențial și neoficial.

Anonimatul reduce inhibițiile. Ca să vezi surpriză: oamenii se poartă altfel când cred că nimeni nu-i observă și nu-i ascultă. Ca urmare, devin indiscreți și încep să ofere informații privilegiate de parcă ar fi bomboane. (Adu-ți aminte de „Voce groasă", informatorul din scandalul Watergate care a rămas anonim mai bine de treizeci de ani.)

Într-un studiu, subiecții deghizați au administrat altor subiecți șocuri electrice de două ori mai îndelungate decât cele administrate de alți subiecți, a căror identitate nu era ascunsă. Ah! Câte am putea face fără să fim pedepsiți dacă am ști că nu vom fi pedepsiți!

Întreruperea altui vorbitor e un lucru ușor de realizat. Imediat ce-și încheie o frază:

- Rostește-i prenumele cu fermitate, ca și cum ai mustra un copil.
- Rostește un cuvânt ridicol sau străin. Când atenția se îndreaptă asupra ta, folosește definiția cuvântului ca să-ți lansezi propria diatribă.

A doua stratagemă funcționează și mai bine când cuvântul sună obscen. De exemplu, în toiul elucubrațiilor celuilalt, rostește

distrat (dar suficient de tare încât să audă toţi cei de faţă) „Trage-i bine!", „Să-mi trag malu'!" sau „Trage-mpinge!".

Când toţi ceilalţi încetează să-l mai asculte şi se întorc spre tine, îţi începi nonşalant diatriba oferindu-le definiţia expresiei obscene pe care ai folosit-o:

„Trage-i bine!" Apoi explici: „E atât de palpitant să auzi astfel de idei..."

„Să-mi trag malu'!" Definiţie: „Apariţia unei idei noi. Cum ar fi asta..."

„Trage-mpinge!" Compătimeşte: „Mă gândeam că nu te invidiez pentru că eşti ţinta criticilor. De aceea, sunt dispus să-ţi fac o contrapropunere..."

Între alte stratageme de întrerupere se numără următoarele:

- Uită-te pe lângă vorbitor, prefă-te că tocmai a sosit cineva. Când se întoarce să se uite şi el, preia controlul asupra conversaţiei.
- Desenează-ţi înainte de şedinţă un simbol sau un cuvânt în palmă. Expunerea neaşteptată a palmei tale decorate în câmpul vizual al vorbitorului îl va face să piardă şirul.
- Fă o prestidigitaţie subită ca să-l distragi sau să focalizezi asupra ta atenţia ascultătorilor. (Vezi Figura 12.)

(**Ca să ştii şi tu:** încheie conversaţiile cu o inflexiune descendentă a vocii. Sari imediat la un subiect complet lipsit de legătură cu cel discutat. Treci mai departe. Nu sta să rumegi.)

*Tipuri de refuz.* Există două tipuri de refuz: al duşmanului şi al tău.

Refuzul tău, firește, e din beton armat şi vrea să spună „Pe toţi dracii, nu!" (sau cel puţin asta vrei să-l faci să creadă).

Refuzul lui, pe de altă parte, e doar un inconvenient care te împiedică temporar să obţii ceea ce vrei.

Înainte să refuzi solicitarea cuiva, repetă solicitarea, ca persoana să ştie că înţelegi ce-ţi cere şi să nu se simtă obligată să-ţi ceară din nou acelaşi lucru, irosindu-ţi şi mai mult timp. Imediat după ce refuzi, cere-i cu îndrăzneală un serviciu. Poate că nu-ţi vine să crezi, dar e foarte probabil să accepte.

Psihologia aflată la baza acestui fapt pare a consta în faptul că individul în cauză va fi dornic să-ţi demonstreze (şi să-şi

demonstreze) că e un om bun, care ştie cum să facă un serviciu cuiva, că e mărinimos, nu un nemernic ca tine!

Refuzul e un reflex menit să ne ferească de belele. Apropo, a nu face nimic nu e totuna cu a refuza. A nu face nimic, la fel ca acceptarea, e o atitudine pasivă.

Pe de altă parte, a declara ferm „nu" e ceva activ, agresiv.

Uneori însă, strategia ne cere să refuzăm şovăielnic şi fără tragere de inimă. Aşa că totul ţine de felul cum refuzi.

Doctoranzii în ştiinţa neagră pot oricând să-l convingă pe cel pe care-l refuză că, de fapt, îi fac un serviciu.

„Bob, aş putea să-ţi dau postul acela de manager în Hawaii. Dar n-am s-o fac. Şi ştii de ce? Fiindcă mi-eşti prea simpatic! Un post ca acela – atâta soare şi mare, contul de cheltuieli fără limită... toate astea n-ar face decât să înmoaie un om ambiţios ca tine. Ce naiba, Bob, prietene, ai muri de plictiseală într-o săptămână! Aşa că spunând nu postului din Hawaii, de fapt, îi spun da! lui *Bob*, acel Bob de care nu ne-am putea lipsi aici!"

Sau:

„Aşa ceva nu e pe măsura unui om ca tine, cu standardele tale morale (ambiţia, atitudinea pozitivă, patriotismul)..."

Sau:

„Aş simţi că-ţi trădez încrederea dacă ţi-aş da asta (împrumutul, promovarea, contractul de afaceri etc.), Bob. Şi vrei să ştii de ce? Fiindcă ştiu că ai încredere că mă voi purta corect cu tine. Şi din cauza a ceea ce ar trebui să-ţi cer în schimb. Nu mi-ar părea corect să-ţi cer să-ţi asumi un astfel de sacrificiu (angajament etc.)... oricât de nobil ar fi el!"

La asta, Bob – cu lacrimi în ochi – te va implora să-l laşi să facă acel sacrificiu nobil, să accepte reducerea radicală de salariu, să-ţi poarte copilul din flori!

***Între tipurile de refuz se numără:***

- Refuzul „Nu, fiindcă": exact ce i-ai spus adineauri lui Bob.
- Refuzul „Aş vrea": „Aş vrea să fac asta, dar...", „Aş vrea, de îndată ce...", „Aş vrea dacă n-ar fi vorba de..."
- Refuzul cu ignorare: spui „nu" fără explicaţii, fiindcă persoana pe care o refuzi nu merită o explicaţie. (Această stratagemă are un efect de două ori mai devastator când o foloseşti ca să minimalizezi un individ în faţa colegilor şi

prietenilor. În primul rând, îl transformă într-o nulitate în ochii colegilor. În al doilea rând, sădeşte în inima acestora groaza că ar putea fi trataţi similar.)

- Refuzul-condamnare. Spune „Nu. Şi ştii tu de ce", apoi pleacă. Celălalt, fireşte, nu ştie de ce, aşa că e confuz şi îngrijorat că ai descoperit vreun secret cumplit despre el. Şi, de sigur, oricine te-a auzit spunându-i asta nu-l va crede când el se jură că n-are habar la ce te-ai referit.
- Refuzul cu viitor. Arată clar că răspunsul tău este „nu"... *deocamdată*... „Dar dacă situaţia se schimbă..."
- Refuzul condiţionat. Mai ţii minte *Vrăjitorul din Oz*? Nimeni n-a reuşit să obţină nimic de la tipul din spatele cortinei până nu i s-a adus dovada că vrăjitoarea cea rea e moartă. Concret: condiţii de îndeplinit.
- Refuzul plasat în imaginea de ansamblu. Bob plânge după o mărire de salariu, până începi să faci aluzii cum că firma e pe punctul de a da faliment. (Vezi „Din ţânţar, armăsar", în continuare.)

*Din ţânţar, armăsar.* Hinduşii istorisesc povestea unui fermier care a găsit într-o zi un cal frumos pe proprietatea sa.

– O, ce noroc! spune vecinul său, bătând din palme.

– Cine poate să vadă suficient de departe în viitor ca să spună ce e cu adevărat un noroc? răspunde fermierul.

Într-adevăr, de îndată ce fiul fermierului încalecă pe cal, animalul îl azvârle la pământ, iar băiatul îşi rupe piciorul.

– O, ce ghinion! îl compătimeşte vecinul.

– Cine poate să vadă suficient de departe în viitor ca să spună ce e cu adevărat un ghinion? oftează fermierul, îngrijindu-şi fiul rănit.

În aceeaşi zi, mai târziu, un tiran însoţit de armata sa trece în marş prin regiune, luând tot ce poftesc de la ţărani şi obligându-i pe toţi tinerii zdraveni să se înroleze. Dar pe băiatul fermierului îl lasă în pace, din cauza piciorului rupt.

A doua zi, tiranul şi toată oştirea lui sunt răpuşi într-o bătălie cumplită.

– Ce noroc că fiul tău a fost cruţat! declară vecinul.

Fermierul se mulţumeşte să zâmbească.

Povestea ne spune două lucruri. În primul rând, important nu e ceea ce ți se întâmplă în viață, ci felul cum privești ceea ce ți se întâmplă, perspectiva pe care o ai. În al doilea rând, important e cum privești un lucru în comparație cu altul.

Sau poate că adevărata lecție este „Lucrurile se pot înrăutăți oricând"! Einstein a numit asta „legea relativității". Noi o numim „legea contrastelor".

Legea contrastelor spune că nu vedem lucrurile și întâmplările așa cum sunt ele cu adevărat, ci prin raportarea la alte lucruri și întâmplări. Pentru o mână caldă, apa călduță pare rece. Pentru o mână rece, aceeași apă pare caldă.

Organizațiile politice marginale folosesc deseori acest principiu în avantajul lor. Când cei care dețin puterea refuză să negocieze cu ele din cauza concepțiilor lor radicale, apare ca din senin o altă grupare disidentă, o facțiune sau o aripă militară mai amenințătoare (asupra căreia organizația-mamă susține că n-are niciun control), care începe să facă ravagii.

Brusc, organizația-mamă radicală nu mai pare chiar așa de groaznică, în comparație cu noii teroriști. Altfel spus: „Mă hrănești pe mine sau hrănești câinele mai mare și mai afurisit din vecini!"

Expresia „cel mai mic dintre două rele" îți spune ceva?

Acest gen de stratagemă se numără printre cele mai vechi exemple de mafie a protecției.

Când se trezeau amenințați cu asasinarea de către un clan ninja, nobilii samurai medievali angajau adesea gărzi de corp dintr-un clan ninja rival, ca să-i apere... numai că ulterior descopereau că cele două grupări rivale făceau parte, de fapt, din același clan, o facțiune făcând tam-tam cu asasinarea ca să obțină clienți, până când intervenea cealaltă facțiune, oferind protecție contra cost (Lung, 1997a).

Membrii cultului *Hashishin* din Orientul Mijlociu au amenințat astfel și au prosperat secole la rând, stăpânind la perfecție tocmai această stratagemă de extorcare (Lung, 1997b).

Între alte variante ale stratagemei se numără „polițistul bun și polițistul rău" și politicienii oportuniști care ne inventează dușmani convenabili prin scenarii care exagerează aspectul lipsit de importanță al situației.

Ca să negociem cu succes sau să *nu*-gociem, avem nevoie de informaţii. Informaţiile sunt deopotrivă arma şi muniţia noastră. (Fă-ţi timp să revezi secţiunea despre adunarea informaţiilor din capitolul 4... de fapt, dacă mă gândesc bine, toată cartea vorbeşte despre adunarea informaţiilor!)

Toate conflictele dintre oameni – războaie sângeroase sau negocieri la fel de sângeroase în sala de şedinţe – se rezumă la informare versus dezinformare.

Dezinformarea poate fi foarte simplă: deformezi faptele şi apoi le bagi pe gât duşmanilor.

Ori de câte ori poţi să extinzi şi să deformezi felul cum percepe inamicul tău realitatea, îl încurci şi-l incapacitezi şi mai mult, împiedicându-l să obţină avantajul în viaţă în general şi în negocieri în particular.

Ca să creăm dezinformare, folosim fără restricţie aluzii, insinuări, zvonuri şi minciuni sfruntate, stârnind îndoială în mintea adversarului ca să-i sporim neliniştea, exagerându-i şi amplificându-i problemele, concret, făcând din ţânţar armăsar.

De asemenea, putem folosi abordarea opusă ca să-i stricăm ploile, minimalizându-i eventualele griji (suspiciuni) cu privire la noi sau la oferta noastră. În acest caz, facem din armăsar ţânţar. (Vezi Figura 20.)

Această ultimă abordare poate fi folosită şi pentru a-l face să lase garda jos şi să devină vulnerabil la atacul nostru.

**ŢÂNŢARI ŞI ARMĂSARI**

| Ţânţari | Armăsari |
|---|---|
| Temporar | Permanent |
| Nesemnificativ | Semnificativ |
| Periferic | Esenţial |
| Izolat (incident) | De proporţii |
| Posibil (fezabil) | Imposibil |
| Cuiând (în cele din urmă) | Niciodată |
| Facultativ | Obligatoriu |
| Calmează-te, suferă amânare. | Acum ori niciodată! |

***Figura 20***

Gândeşte-te la asta ca la un jiu-jitsu emoţional. La fel ca în artele marţiale: când adversarul împinge, tu tragi. Când el trage, tu împingi, întorcând împotriva lui propria-i forţă. Când el începe să se plângă cât de grea şi nedreaptă e viaţa, fii de acord! Iar apoi convinge-l că lucrurile stau chiar mai prost decât crede.

Sau e optimist: lucrurile merg categoric spre bine! Iarăşi, fii de acord cu el. Vorbeşte-i despre toate părţile bune din viaţa lui (dar ai grijă să-ţi iei propria porţie modestă de merit pentru îmbunătăţirea situaţiei!).

În *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001), am vorbit despre arta acordului, de fapt, arta de a fi de acord fără să fii de acord: „Oricât de diferite sunt argumentele celuilalt faţă de ale sale, expertul în anihilarea minţii e de acord cu el sau, cel puţin, pare să fie" (pagina 96).

Când te declari de acord cu un individ, priveşte-l în ochi. Încuviinţează des cu capul. Ridică din sprâncene, ca să-ţi arăţi interesul. Cu cât eşti mai mult de acord cu el, cu atât va fi şi el mai mult de acord cu tine. Asta se cheamă „a oferi şi a primi". (Mai concret, în ştiinţa neagră, *ei* oferă, *tu* primeşti!)

Continuă să-ţi arăţi acordul, ducându-l treptat pe celălalt la concluzia lui (care, din întâmplare, e tocmai ceea ce urmăreşti tu). Ai grijă doar să creadă că e propria sa idee şi nu-l lăsa să-şi dea seama că l-ai mânat într-o anumită direcţie prin limitarea lentă, dar sigură a opţiunilor pe care le avea.

Cheia este „mai puţin şi mai repede". Limitează-i variantele şi oferă-i doar „propuneri cu valabilitate limitată".

Mulţumeşte-i constant pentru că a făcut ca lucrurile să-ţi devină clare şi pentru că te-a lămurit. Prefă-te cu sinceritate.

Fă-l pe celălalt să creadă că ţi-a făcut deja sau îţi face un serviciu. Studiile arată că nu se va grăbi la fel de tare să protesteze şi vor exista şanse mai mari să accepte să facă şi alte lucruri pentru tine dacă crede că ţi-a făcut deja un prim serviciu.

Această abordare se numeşte „legea inerţiei": obiectele în mişcare tind să rămână în mişcare.

Oricât de diferită ar fi părerea ta faţă de a lui, oricât de încăpăţânat te-ar contrazice, continuă să spui: „Aşadar, eşti de acord cu mine. Aşadar, îmi înţelegi ideea".

În primul rând, asta-i va întrerupe diatriba, fiindcă va fi obligat să se oprească în plin discurs ca să clarifice sau să protesteze că nu e de acord cu tine.

În al doilea rând, cu cât îl obligi mai mult să-şi exprime deschis dezacordul faţă de tine, cu atât îl faci să pară personajul negativ.

Într-un context de grup, spune-i, indiferent dacă e adevărat sau nu: „Noi toţi suntem de acord; de ce eşti aşa de pornit să-ţi distrugi cariera făcând opinie separată?"

„Să-mi distrug cariera?" „Opinie separată?" N-o să-i placă deloc cum sună aceste lucruri (chiar dacă habar n-are la ce te referi). Va ezita. Se va bâlbâi. Şi scena îţi va aparţine.

Cu cât îl obligi să petreacă mai mult timp apărându-se, cu atât va avea mai puţin timp să-şi apere poziţia.

*Marea recompensă.* Orice negociere ţine de obţinerea marii recompense. În viaţă există două tipuri de recompense:

1. Recompensele tangibile sunt lucrurile pe care le poţi băga în portofel, la volanul cărora te poţi aşeza, în care poţi locui şi cărora le-o poţi trage.
2. Recompensele intangibile sunt îmbrăţişările şi strângerile de mână şi chestiunile afective, lucruri pe care, în general, nu le poţi schimba pe recompense tangibile.

Pe latura pozitivă, recompensele intangibile ne satisfac mândria şi ne dau o părere bună despre noi înşine. Iubirea şi respectul se află în capul listei. Cu recompensele intangibile toxice se ocupă proxeneţii şi politicienii (e cumva redundant?).

Şi cultele oferă recompense intangibile, vânzând produse invizibile. Tocmai de aceea trebuie să ne convingă că „lumea cealaltă" (singura pentru care vând bilete) este mai reală decât asta... fiindcă în lumea asta n-au absolut nici cea mai mică recompensă tangibilă pe care să ne-o arate.

Ce urmăreşte inamicul tău? O recompensă tangibilă sau una intangibilă? Dacă se aşteaptă la o recompensă tangibilă („Unge-mi palma"), există prea puţine şanse să se mulţumească doar cu o strângere de mână călduroasă şi cu recunoştinţa ta veşnică.

Invers, dacă-l motivează visele la o recompensă intangibilă (ex. putere ori faimă) sau are o motivaţie morală, vei reuşi să-l ispiteşti oare cu recompense tangibile precum preşedinţii morţi şi

prostituatele vii? (Citește *Winning Through Intimidation*, de Robert J. Ringer, 1993.)

În nu-gociere, punctul final este *deschide* ca *să închizi*, *închide* ca *să deschizi*.

De fiecare dată când se închide o ușă, se deschide alta... iar dacă nu, sparge-o! Nu te angaja în lupte pe care nu le poți câștiga. Nu te angaja în nicio negociere până nu ești sigur că deții avantajul – dacă o poți evita.

Așteaptă până când ești pregătit să mergi până la capăt și să faci ceea ce trebuie ca să învingi. Nu există nimic mai primejdios ca nerăbdarea, cu excepția implicării într-un lucru pentru care ești pregătit doar parțial.

Victoria a rămas și-n prezent lucrul esențial. Oricine încearcă să-ți spună că nu e așa fie se teme că n-are ce-i trebuie ca să concureze, fie a citit *The Black Science* sau *Controlul minții* și încearcă să te determine să lași garda jos ca să mai aerisească nițel terenul de joc!

Îmbrățișează lipsa de milă ca pe o iubită mult-așteptată. *Lipsa de milă* e doar un sinonim pentru *hotărâre*. Dacă nu ești pregătit să înțelești focul în bucătărie... ferește-te naibii din calea maestrului bucătar!

Dacă ești blocat într-o situație în care nu poți învinge, pleacă. Diferența dintre amator și profesionist e aceea că profesionistul știe când să plece. Dacă adversarul nu joacă corect, ia-ți jucăriile și du-te acasă.

Așa cum orice film are nevoie de un început bun, are nevoie și de un final bun. Așadar, *închide* ca *să deschizi*. Când închei o afacere, nu ieși din cameră, nici măcar nu te gândi să lași jos telefonul până nu pui temeliile următoarei afaceri.

***„Negociatorul eficient încheie afaceri și construiește relații care duc la noi afaceri."***
**Shapiro, 2001:11.**

Întreabă-te: dacă în lumea asta câinii se mănâncă între ei, cum se face că eu mănânc mereu ciori?!

***„Pentru a izbândi în aceasta, trebuie să folosim multă viclenie și putere de pătrundere în timpul negocierilor și acordurilor, dar, în ceea ce privește «limba oficială», vom folosi tactica opusă și ne vom lua masca sincerității și a supunerii."***
**Așa-numitele *Protocoale ale înțelepților Sionului***

## *Arta minciunii*

***„Minciuna e un lubrifiant social esenţial. N-ar trebui să mintim, dar o facem, ceea ce înseamnă că, probabil, trebuie s-o facem în virtutea unui mecanism biologic."***
**Scott Mowbray, *Popular Science*, august 2002**

Minciunile au obiceiul să scape de sub control. Spre exemplu, în cartea *The Black Science* am discutat despre minciună ca meşteşug. În *Controlul minţii* e deja ridicată la rangul de artă. Ce repede cresc copiii în ziua de azi!

Winston Churchill a avertizat: „Odată ce spui o minciună, trebuie să creezi o întreagă gardă de corp alcătuită din alte minciuni, ca s-o aperi". Bătrânul buldog englez avea dreptate. Minciunile nu sunt simple cuvinte. La fel ca starurile rock tomnatice, minciunile târăsc în urma lor un întreg anturaj. Acest anturaj include contextul şi tonul pe care e rostită minciuna, limbajul corporal inconştient, de umbră, ce însoţeşte minciuna şi credibilitatea minciunii propriu-zise.

Spre exemplu, mincinosul subliniază deseori exagerat de mult tocmai cuvântul de care are nevoie pentru a completa minciuna: „*Nu* am făcut asta!" „*Nu* am fost acolo!" „*Nu* am avut relaţii sexuale cu acea femeie!"

În plus, cuvintele sale spun un lucru, dar indiciile corporale îţi vor spune altceva.

Şi, în sfârşit, afirmaţiile sale nu concordă cu realitatea.

Minciuna nu e doar o artă; în lumea actuală, e o aptitudine de supravieţuire vitală. La fel şi capacitatea de a depista un mincinos. Contrar cu ceea ce, poate, ai auzit, nu i se lungeşte de fiecare dată nasul şi nici vreo altă parte a corpului (Bill Clinton fiind excepţia!).

*De la tăciuni aprinşi până la hipnotism.* Shulman (2002) spune: „Capacitatea de a deosebi adevărul de minciună, vinovatul de nevinovat este una dintre cele mai elementare provocări din toate interacţiunile umane. Toată lumea minte şi toată lumea încearcă să-l identifice pe mincinos. Nimeni nu reuşeşte constant să facă nici una, nici alta".

De-a lungul secolelor s-a folosit o gamă fantastică de metode în încercarea de a găsi aşa-numita „reacţie Pinocchio",

modalitatea perfectă, imbatabilă de a ști când cineva minte. Aceste metode, ce merg de la mistic până la mecanic, de la tăciunii aprinși până la hipnotism, au înregistrat grade diferite de succes.

- Șamanii din vechime foloseau semne prevestitoare și poțiuni și comunicau cu spiritele pentru a deosebi adevărul de minciună. Cei mai pricepuți dintre acești vraci își dădeau seama că o persoană minte descifrându-i roșeața feței, mișcările iuți ale ochilor într-o parte și în alta și luându-i pulsul (la încheietura mâinii sau la gât) fără ca persoana să-și dea seama ce se petrece. (Vezi Lung și Prowant, 2001:137.)
- În Egiptul antic se credea că zeul Osiris cântărea sufletul (ka) unui mort punându-l în balanță cu o pană. În multe culturi a existat așteptarea ca amenințarea cu pedeapsa în viața viitoare să-i împiedice pe oameni să mintă în aceasta lume. (Da da, sigur că funcționează...)
- În China antică, omul bănuit de minciună era obligat să-și bage în gură pudră de orez, teoria fiind aceea că un mincinos cu gura uscată n-ar fi în stare să vorbească.
- Se spune că ninja japonezi au rafinat o tehnică (preluată inițial de la „verii" lor chinezi, temuții *moshuh nanren*) folosind ace de acupunctură plasate strategic, ceea ce făcea ca victima să nu fie doar incapabilă să se miște, ci și incapabilă să mintă.
- Vechiul Testament consideră minciuna, cel puțin cea a patriarhilor și profeților, drept strategie acceptabilă (Geneza 27:18, 29:27, 3:13; Judecătorii 16:10; Samuel 20:6 și Matei 26:69 în Noul Testament).
- Regele Solomon a folosit psihologia pentru a o deosebi pe adevărata mamă a pruncului disputat de cea mincinoasă.
- Romanii erau mari admiratori ai adevărului și, ca urmare, foloseau orice metodă, de la profetese până la tortură și duelul cu gladiatorul.*

* Cuvântul englezesc *testimony*, mărturie, provine din faptul că, întrucât romanii precreștini n-aveau (încă) un teanc de Biblii pe care să jure, când un cetățean roman era convocat în fața Senatului (care juca și rolul de curte supremă de justiție), martorului i se cerea să-și cuprindă cu mâna *testiculele*, să jure pe propriile *testis* (latină), de unde „testis-mony", cu implicația clară că, dacă era prins cu minciuna în fața Senatului, avea să cânte în scurt timp în rândul sopranelor! (*n.a.*).

- În Europa medievală, proba pentru nobili era duelul judiciar, iar pentru noi, ceilalţi, mai puţin nobili, proba focului.
- Inchiziţia a început oficial să facă ravagii în Europa în 1232, iar în secolul al XV-lea a atins eficienţa (teroarea!) supremă prin infama Inchiziţie spaniolă (de parcă Inchiziţia *obişnuită* n-ar fi fost deja suficient de infamă!).

Inchiziţia spaniolă a luat sfârşit, oficial, în 1834. Dar Biserica Catolică încă n-a repudiat binecuvântarea acordată Inchiziţiei (adică probei torturii). (Vezi Lung şi Prowant, 2003.)

La fel ca romanii, membrii Inchiziţiei erau şi ei mari admiratori ai adevărului, cel puţin ai adevărului *lor*. Credinţa lor de bază era aceea că – dacă spuneai adevărul – Dumnezeu te apăra... de ciocanele care-ţi zdrobeau oasele, de cleştii înroşiţi în foc care-ţi strângeau testiculele, de cârligele care-ţi sfâşiau carnea de pe corp, de... mă rog, ai prins ideea.

În mod ironic, torţionarilor Inchiziţiei le era interzis să facă vărsare de sânge: *Ecclesia non novit sanquinem* („Biserica e nepătată de sânge"). Ca urmare, au creat nişte modalităţi foarte inventive de a te vătăma fără a trebui să spele prea mult după tine. Acesta e şi motivul pentru care ereticii şi alţi mincinoşi erau în ultimă instanţă arşi pe rug.*

- Legea musulmană a considerat dintotdeauna tortura drept singurul detector de minciuni infailibil, chiar şi în epoca modernă (Lung şi Prowant, 2003).
- Procesul vrăjitoarelor din Salem (1692), care a dus la spânzurarea a nouăsprezece „vrăjitoare", a constituit apogeul unei lungi istorii a vânătorilor de vrăjitoare, iniţiată în Europa de Inchiziţie. Femeile bănuite a fi vrăjitoare erau supuse la felurite torturi: înecarea fiind legate de scaune, zdrobirea sub greutăţi cântărind mai multe tone, toate în încercarea dreptcredincioşilor de a afla adevărul.
- În 1734, crearea *mesmerismului* deschide poarta spre aflarea adevărului prin folosirea *hip*nozei. (**Observaţie**: în epoca

* De comparat aversiunea Inchiziţiei faţă de vărsarea de sânge cu o altă interdicţie religioasă a vărsării sângelui: legământul depus de membrii cultului *tugilor* din India, care-şi strangulau ritual victimele alese pentru sacrificare, întrucât vărsarea de sânge era interzisă de zeiţa Kali, pe care o venerau (Lung, 1995) *n.a.*

modernă, utilizarea hipnozei ca detector de minciuni a dat naștere la îngrijorarea că, în loc să scoată la iveală adevărul, hipnotizatorii ar putea, de fapt, să stimuleze sau să implanteze amintiri false.)

• În 1895, criminologul italian Cesare Lombroso (căruia i se atribuie folosirea pentru prima oară a termenului „criminal înnăscut") este primul care utilizează un test de detectare a minciunii.

• În anii '20, John Larson inventează primul poligraf. Laurii pentru contribuția la crearea și perfecționarea detectorului de minciuni sunt culeși de doctorul Leonarde Keeler, doctorul Chester Darrow (întemeietorul „psihofiziologiei") și de William M. Marston.

(Ca să știi și tu: Marșton este mai bine cunoscut sub pseudonimul său literar, Charles Moulton, sub a cărui mască a creat-o pe *Wonder Woman*, personaj de benzi desenate. Aceasta, în mod curios, întrebuința un „lasou fermecat" care, rotit deasupra infractorului, îl obliga să spună adevărul.)

Concepția de bază a poligrafului din anii '20 s-a schimbat prea puțin în deceniile care au urmat. Poligraful modern măsoară și el reacții corporale precum respirația și activitatea cardiovasculară.

Faptul că poligrafului i s-au adus foarte puține îmbunătățiri a determinat Asociația Psihologilor Americani să declare, în 1986, că poligraful nu oferă „informații categorice".

• În anii '50, după sperietura provocată de practica spălării creierului survenită în urma repatrierii prizonierilor de război americani din Coreea de Nord, agențiile guvernamentale precum CIA (înființată în 1947) și NSA (înființată în 1952) au început să finanțeze cercetări asupra MK (controlul minții) care au inclus căutarea unor metode infailibile pentru (1) detectarea minciunilor și (2) o modalitate mai bună de a-și ascunde propriile minciuni.

• Pe tot parcursul anilor '60, agențiile guvernamentale au continuat să cheltuiască banii contribuabililor pe numeroase experimente care să faciliteze depistarea minciunilor. Acestea au mers de la dispozitive mecanice și electronice (ex. „scaunul foielii", proiectat să măsoare mișcările inconștiente, fasciculele infraroșii, concepute să măsoare temperatura buzei superioare a mincinosului) până la așa-numitele seruri ale adevărului și chiar

până la angajarea de persoane cu capacităţi paranormale care să citească gândurile.

• În 1975, CIA a creat dispozitivul CVSA (analizator computerizat al tensiunii din voce). Deşi viabilitatea şi gradul său de încredere continuă să fie disputate, tehnologia a dobândit tot mai multă popularitate şi acum poate fi achiziţionată din comerţ: *Detectorul de minciuni portabil* Handytruster, un dispozitiv de opt pe opt centimetri cu ecran LCD care identifică gradul de stres al unei persoane analizându-i vocea.

Se testează în continuare noi metode de depistare a minciunilor (în principal aparatură şi medicamente). Cea mai recentă şi mai promiţătoare (sau ameninţătoare!) este „amprentarea cerebrală", cu ajutorul unui proces gen IRM care scanează aportul de sânge în zone cerebrale asociate cu imaginaţia (minciuna) şi cu adevărata stocare a amintirilor (adevărul) (*Psychology Today*, ianuarie-februarie 2002:15).

Nu poţi bate detectorul de minciuni, dar îl poţi bate pe tipul care-ţi administrează testul. (Vezi „Stratagemele ucigaşe", în capitolul 3.)

*Cele şapte tipuri de minciună după Shakespeare.* O replică din filmul *State and Main* (2000) spune: „Nu e minciună, e talent la ficţiune".

Când descoperi că douăzeci şi trei de avocaţi din douăzeci şi patru îşi sfătuiesc clienţii să comită sperjur (*Psychology Today*, martie-aprilie 2002:73), poţi înţelege de ce Shakespeare ne-a sfătuit ca „mai întâi să omorâm toţi avocaţii"

Nemuritorul bard ne-a oferit de asemenea, prin vocea personajului său Touchstone din *Cum vă place* (1599), cele şapte tipuri de minciună:

1. *Răspunsul curtenitor.* Asta se întâmplă când spui cuiva că se înşală (chiar dacă ştii că are dreptate), dar îi spui extrem de politicos ceva de genul „Tare mi-e teamă că vă înşelaţi, domnule", astfel că începe să aibă îndoieli.

Răspunsul curtenitor îţi câştigă timpul necesar ca să-ţi aranjezi alibiul sau contraatacul (lucru pe care, de fapt, ar trebui să-l faci dinainte). De asemenea, răspunsul curtenitor te face să pari *deloc îngrijorat* de acuzaţiile celuilalt (oricât de surprinzătoare ar fi).

În plus, replica nonşalantă te face să pari un mare domn (sau o mare doamnă, după caz), datorită răbdării, controlului şi elocvenţei cu care răspunzi. (Sugestie: adoptă un ton aflat la un pas de condescendenţă.)

Spune-i celuilalt: „Poate aveţi nevoie de mai mult timp ca să verificaţi faptele?"

Când ştii precis că te-a prins cu mâţa-n sac, retrage-te cu o plecăciune teatrală (sau dă-i liber cu un gest amplu cu mâna, care să-l distragă). Fără să-i oferi timp să replice, aplică-i lovitura de graţie: „Dacă nu puteţi aduce nicio contribuţie pozitivă, de ce ne împovăraţi pe toţi cu un lucru atât de evident dezgustător?"

Tocmai l-ai făcut să fie personajul negativ pentru că a „îndrăznit" să deschidă un subiect atât de negativ (vezi „Replica mojică", mai jos).

2. *Zeflemeaua modestă.* Această mică replică spirituală sau comentariu amuzant are menirea de a distrage atenţia ascultătorilor de la adevărul acuzaţiilor incendiare pe care celălalt tocmai le-a făcut la adresa ta.

Poate că tocmai i-a anunţat pe toţi cei din cameră că are dovezi clare cum că eşti comunist cu carnet de membru, dar singurul lucru „roşu" despre care vor vorbi ceilalţi mâine dimineaţă în jurul cafetierei va fi cât de roşu la faţă s-a făcut respectivul când ai replicat cu gluma aceea spirituală despre chiloţii tanga roşii pe care a fost surprins purtându-i!

3. *Replica mojică.* Această replică îţi permite să devalorizezi opinia celuilalt şi să-i minimalizezi acuzaţiile, respingându-i informaţiile îndoielnice.

De asemenea, poţi contracara adoptând poziţia de superioritate morală, atacându-i morala sau onoarea (ori lipsa ei) pentru modul viclean în care şi-a obţinut informaţiile.

Convinge-i pe ascultători că informaţiile sale (oricât de puternic te-ar afecta) au fost obţinute prin mijloace dezgustătoare şi prin înşelătorie. Şocaţi şi îndureraţi, ascultătorii se vor întoarce împotriva lui, dând uitării mesajul (cel puţin temporar) ca să-l mustre aspru pe aducătorul lui.

Replica ta: „Nu voi face cinste unei astfel de acuzaţii josnice – şi nici nu mă voi gândi să-i insult pe toţi aceşti oameni de treabă – printr-un răspuns". (Ca să ştii şi tu: această stratagemă

este similară cu atacul prin *argumentum ad hominem*, argumentul la adresa omului, folosit în politică: dacă nu poţi contracara cu succes adevărul evident al mesajului unui candidat, îl ataci pe candidatul însuşi.)

4. *Respingerea curajoasă*. Această respingere înlătură direct orice dovadă cu care te atacă un inamic, ca fiind pur şi simplu falsă. Oricât de copleşitoare ar fi probele sale, oricât de izbitoare ar fi dovezile şi oricât de convingători ar fi martorii, neagă, neagă şi iar neagă.

Astfel dai impresia că, oricât de multe ar fi faptele supărătoare, ele n-au puterea de a te face să te clatini. În consecinţă, povara dovedirii cade pe umerii adversarului. (Ca să **ştii şi tu**: de fiecare dată când trebuie să te opreşti în toiul peroraţiei, ca să laşi taberei adverse timp cu prisosinţă să-ţi demonteze dovezile criticând detalii lipsite de importanţă, asta-ţi încetineşte viteza şi-ţi perturbă ritmul.)

Poate calul pe care ai pornit la drum nu se cheamă „Confuzie", dar când se-ngroaşă gluma şi a sosit momentul s-o iei la sănătoasa, „Confuzia" stârneşte cel mai mult praf în urmă!

Exemplu: adversarul scoate la iveală o fotografie care te arată în flagrant delict, cu pantalonii în vine, cu mâna în cutia cu bomboane. Replica ta nonşalantă: „Eh, cred că asta rezolvă în sfârşit disputa pe tema dacă l-au conservat criogenic sau nu pe Walt Disney".

Ar trebui să fii deja la jumătatea drumului înainte ca praful stârnit de buna, credincioasa „confuzie" să se aştearnă la loc!

5. *Contraatacul*. Spune că *el* minte când el afirmă că *tu* minţi. Numit deseori „opoziţia prin ceartă", acest gen de reacţie îl pune şi pe celălalt într-o postură dificilă, fiindcă-l obligă să facă rost de dovezi cu care să-şi susţină afirmaţiile (vezi „Respingerea curajoasă").

6. *Minciuna de circumstanţă*. Asta e o minciună prin omisiune, adică omiţi o informaţie vitală. Femeile preferă acest tip de minciună.

7. *Minciuna directă*. Pe de altă parte, minciuna directă e o minciună activă, ce presupune adăugarea intenţionată de informaţii. Bărbaţii preferă acest tip de minciună. (Vezi „Cele zece porunci ale minciunii", mai departe în acest capitol.)

După cum spunea bardul nemuritor, întreaga lume e o scenă, iar oamenii, simpli actori; îşi fac intrarea, îşi fac ieşirea şi, într-o viaţă, fiecare joacă multe roluri...

Şi nu fi surprins dacă unele dintre rolurile pe care ţi se cere să le joci înainte de ultima cădere a cortinei negre îţi cer să minţi de să îngheţe apele!

(**Ca să ştii şi tu:** William Shakespeare (1564 – 1616), el însuşi capabil să joace la perfecţie numeroase roluri, constituie o lectură obligatorie pentru oricine studiază serios ştiinţa neagră sau controlul minţii.)

Observaţiile pline de intuiţie ale lui Shakespeare cu privire la stratagemele şi trucurile necinstite ale minţii omeneşti l-au făcut să fie maestru în psihologia observaţiei cu mult înainte ca această ştiinţă să fie înfiinţată.

Chiar şi în prezent ştim extrem de puţine despre acest dramaturg misterios, care a avut o influenţă atât de mare nu doar asupra lumii literaturii, ci şi asupra lumii în general.

Mulţi bănuiesc că adevăratul Shakespeare a fost Francis Bacon (1561 – 1626), faimosul (infamul) rebel şi francmason care, ca membru al „colegiului invizibil", a contribuit la redactarea versiunii Bibliei din perioada regelui James, în 1611, dându-şi mare osteneală să includă în text o abundenţă de referiri şi ritualuri masonice esoterice, între care s-a numărat includerea pseudonimului său literar, „Shakespeare", în Psalmi, capitolul 46.*

Poate că Shakespeare a considerat „farsa" bine executată drept al *optulea* tip de minciună?

*Cine, cum şi despre ce. Cine* minte? Toată lumea minte. Diferenţele de la om la om ţin doar de lucrurile *despre* care mint şi despre *felul cum* ne ţesem plasa necinstită.

Se estimează că doar 5% din oameni sunt „mincinoşi înnăscuţi". Asta înseamnă că voi, ceilalţi trebuie să vă daţi osteneala să învăţaţi. (He-he-he!) Vestea bună este aceea că, până să ajungem adulţi, avem timp din belşug să exersăm.

* Numără patruzeci şi şase de cuvinte de la început şi apoi patruzeci şi şase de cuvinte de la sfârşit şi vezi dacă-ţi mai rămâne vreo îndoială că „Shakespeare" a contribuit la scrierea Bibliei! (*n.a.*).

Vârsta influenţează felul în care mințim. Copiii mici mint, dar celor sub vârsta de opt ani le lipsesc strategiile sofisticate de a minți. În general, aceştia spun minciuni despre acțiuni: „N-am spart-o eu... o gorilă mare a intrat pe geam şi a spart-o!" La această vârstă, copiii au gândire concretă (literală) şi, ca atare, nu se pricep prea bine să-şi ascundă sentimentele.

Între opt-şi zece ani li se dezvoltă gândirea abstractă şi devin mai pricepuți la minciună, întrucât achiziționează tehnici de a minți mai complexe.

La vârsta pubertății sunt deja foarte buni mincinoşi şi spun deseori minciuni doar de dragul plăcerii şi puterii pe care le-o dă păcălirea adulților.

Părinți ai micilor mincinoşi, îmbărbătați-vă: copiii care au suficientă imaginație ca să mintă bine tind, de asemenea, să aibă cele mai bune abilități sociale şi, drept urmare, devin cei mai populari ca adolescenți şi la vârsta adultă.

Puțini adulți au idee cât de des mint ei înşişi în fiecare zi. Adultul obişnuit minte de douăzeci şi cinci de ori pe zi, aproximativ o dată până la de şase ori pe oră. Diferiți factori, de la sex şi stres, până la motivația şi obiectivele individuale, influențează cum şi despre ce mint adulții.

Stresul influențează felul cum mint adulții fiindcă oamenii se confruntă în mod diferit cu stresul (vezi Figura 14). Cu cât există mai mult stres în viața ta, cu atât sunt şanse mai mari că vei fi dispus să minți (doar un pic... la început) ca să încerci să scapi de o parte din acel stres. Cu cât strângi mai tare un şobolan, cu atât chițcăie mai mult.

Sexul influențează şi el felul cum mințim. În mod deloc surprinzător, bărbații mint altfel decât femeile.

Motivațiile şi obiectivele influențează şi ele felul cum mințim şi lucrurile despre care mințim. Majoritatea oamenilor mint cu bună ştiință şi de bunăvoie dacă au un motiv suficient de bun – de exemplu, să ajute un prieten să iasă dintr-o încurcătură.

În mod ciudat, chiar şi atunci când refuză să mintă pentru a se salva pe ei înşişi, majoritatea oamenilor mint ca să ajute un prieten, chiar şi numai pentru a-l scuti pe acesta de ruşine.

| BĂRBAŢI | FEMEI |
|---|---|
| Minciuni active (Adăugarea de informaţii) | Minciuni prin omisiune (Ascunderea de informaţii) |
| Cheie: Ascultă ce spune. | Cheie: Ascultă ce *nu spune*. |
| Bărbaţii mint ca să-şi facă reclamă. | Femeile mint ca să-i facă pe alţii să se simtă mai bine. |
| Bărbaţii se apleacă spre tine când mint. | Femeile se îndepărtează de tine când mint. |

Poţi să protestezi cât vrei, dar, când vine vorba de minciună, fiecare dintre noi are propriul preţ, acea linie dincolo de care „scopul *justifică* mijloacele".

***„Rezultatul justifică mijloacele. Totuşi, în planurile noastre, să ne îndreptăm atenţia nu atât spre ceea ce e bine şi moral, ci spre ceea ce e necesar şi util."***
**Aşa-numitele *Protocoale ale înţelepţilor Sionului***

Dacă ne gândim destul de mult, putem justifica practic orice acţiune. Desigur, e util să avem nişte obiective religioase pe jumătate gândite sau nişte obiective politice absurde în spatele cărora să ne ascundem lipsa de cinste şi integritate.

Când pornim pe acest drum plin de serpentine al perfidiei, sperjurului, plagiatului şi minciunii, avem nenumărate modele dintre care să alegem. Industriaşii profitori nu se dau în lături de la a minţi guvernul. De ce am face-o noi?

Şi, s-o spunem pe-a dreaptă, n-am simţit cu toţii un dram de uşurare când Biroul Oval a emis acel Ordin executiv care declara că sexul oral nu intră în categoria „relaţiilor sexuale"?!

În mod similar, oamenii religioşi sapă întruna în scripturi în căutarea acelui verset deformat care să le justifice cea mai recentă greşeală sau atrocitate.

(**Observaţie**: ca să nu începi să gândeşti de rău despre doctorul Lung, te rog să observi că a diferenţiat religiozitatea de spiritualitate. După definiţia sa, *spiritualitatea* înseamnă să priveşti cu îndrăzneală în abis... şi să nu tresari când îţi dai seama că abisul se uită şi el la tine! *Religiozitatea*, pe de altă parte, e doar tomul acela prăfuit pe care-l duci cu tine sau tichia aceea caraghioasă pe care-o porţi.)

Cultele precum Martorii lui Iehova, spre exemplu, permit minciuna atât timp cât este pentru o cauză nobilă (cauza *lor*!):

> „În general, a minți presupune să spui un lucru fals unei persoane care are dreptul de a cunoaște adevărul [...]. Minciuna răuvoitoare este clar condamnată în Biblie, dar asta nu înseamnă că omul are obligația de a divulga informații adevărate oamenilor care nu au dreptul la ele" (*Aid to Bible Understanding*, publicațiile Societății Watchtower, citată în MacGregor, 1998:5).

Astfel, dacă nu suntem mincinoși înnăscuți, ne e mai ușor (adică mai ușor să justificăm) să spunem minciuni despre lucrurile care sunt importante pentru noi. De exemplu, unul din patru oameni minte când face o cerere de angajare (*London Financial Times*, iulie 2002).

În cartea *Lies We Live By* (2000), Carl Hausman ne învață că există trei moduri de a minți: prin cuvinte, prin cifre și prin imagini.

Minciuna prin cuvinte n-are nevoie de explicații. Cam 90% din știința neagră ține de asta!

Minciuna prin cifre dă rezultate fiindcă, după cum a arătat cineva, dacă chinuiești cifrele suficient de mult timp, vor mărturisi orice.

Benjamin Disraeli (1804 – 1881), scriitor și om de stat, a pus problema în termeni și mai concreți când a declarat că există trei (iarăși cifra asta magică) tipuri de minciună: minciuna, minciuna diabolică și statistica.

(**Observație**: dacă tot suntem la capitolul minciună și „triade", nu uita „Cele trei tipuri de rahaturi" ale lui Fritz Perls [Lung și Prowant, 2001:72].)

Guvernul american cheltuiește în fiecare an peste trei *miliarde* din banii contribuabililor efectuând și analizând statistici. Uneori, asta duce din întâmplare la statistici realiste, care pot ajuta cu adevărat la anticiparea tendințelor și la a decide în ce direcție e cel mai bine să fie investite niște resurse limitate. Însă la fel de des, statisticile devin muniție pentru politicienii care-și urmăresc propriile interese și pentru grupurile cu interese speciale.

Spre exemplu, să presupunem că un candidat din Dakota de Nord pornit să „strângă șurubul asupra infracționalității" ar afirma că, în 2003, rata omuciderilor în statul său a crescut cu un amețitor *150% față de anul anterior*. Măiculiță! 150%? S-ar zice că Dakota de Nord se află în ghearele unui val major de infracționalitate și că ar trebui să votăm, recunoscători, orice politician cu spirit de observație suficient de bun ca să ne anunțe acest lucru... Dar dacă apoi ai afla că, pe tot parcursul anului 2002, în Dakota de Nord au existat doar două omucideri? Atunci, „creșterea cu 150%" din 2003 ar însemna că în Dakota de Nord *au existat doar cinci omucideri în 2003*! Nici pe departe valul de infracționalitate major la care ne-a făcut să ne gândim inițial statistica.

Minciuna prin imagini include bombardamentul cu imagini (conștiente și subliminale) la care ne supun televiziunea, panourile publicitare stradale, computerele, revistele, chiar și acele tricouri și căni de cafea gratuite împărțite la evenimentele sportive și la concertele rock. Uită-te chiar acum în dulap și pariez că vei găsi cel puțin un tricou care face reclamă unui star rock, unei băuturi răcoritoare sau unui star rock care promovează o băutură răcoritoare.

Desigur, America e în continuare o țară liberă (he-he-he!), așa că oricine, de oriunde are libertatea de a combina și amesteca aceste trei mijloace de a minți, oricând are chef să încerce să ne influențeze gândirea.

Altfel spus, dacă nu ești mereu vigilent, e cert că se va găsi cineva cu scopuri necinstite care să încerce să-ți sucească mintea.

***Cele zece porunci ale minciunii***

I. *Minte cât mai puțin cu putință*. Nu minți doar ca să exersezi sau pentru plăcerea pe care o simți când scapi basma curată. Mințim mai bine când suntem motivați – un pistol la tâmplă, o mână caldă pe coapsă.

Folosește de preferință minciuni prin omisiune decât minciuni active. E mai ușor să „completezi spațiile goale" când ești presat s-o faci decât să aperi o minciună gogonată în care te-ai implicat deja (vezi Porunca VIII).

II. *Respectă natura și cifrele*. Menține-ți minciunile în domeniul posibilului, în granițele „realității" așa cum o recunosc majoritatea oamenilor.

Nu umfla cifrele la niveluri astronomice – leafa, handicapul la golf sau durata şi forţa celui mai bun... antrenament la sală. Mama Natură dă peştilor... şi altor lucruri doar o lungime limitată. Dacă spui minciuni prea gogonate, mai devreme sau mai târziu, cineva îţi va spune că nu te crede şi atunci vei fi obligat să bagi mâna în... buzunar şi să scoţi la iveală... fotografiile acelea din ultima excursie la pescuit. (Bine gândit să le „împrumuţi" din biroul colegului de serviciu!)

Cu cât e mai gogonată şi mai sfruntată minciuna, cu atât ai mai mare nevoie să introduci în ea elemente de adevăr.

E în regulă să „forţezi" credulitatea şi legile naturii, doar să nu le distrugi de-a dreptul.

III. *Diavolul se găseşte în detalii.* Cei care mint prost tind să fie vagi în vorbire. Iar când nu le oferi destule detalii, ascultătorii încep să pună întrebări. Nu e deloc un lucru bun.

Ai grijă să oferi detalii *incitante* din belşug (vezi poruncile IV şi V).

În loc să rişti ca ascultătorii să te oprească în toiul minciunii ca să te întrebe de unde naiba ai scos cutare informaţie, de fiecare dată când îţi începi minciuna invocă surse şi autorităţi impecabile, precum *Nova*, canalul Discovery sau *National Enquirer*. (He-he-he!)

IV. *Felul cum povesteşti te trădează.* Fii încrezător, dar nu arogant. Dacă crezi în capacitatea ta de a spune minciuna, oamenii o vor crede.

Alege-ţi vorbele, tonul şi limbajul – respectuos sau indecent – pe potriva publicului. Spune de fiecare dată publicului ceea ce vrea să audă (vezi Porunca X).

Stăpâneşte la perfecţie arta sugerării şi a insinuării.

V. *Fii dur cu tine însuţi.* Foloseşte paranteze şi glume autoironice pentru a-ţi induce în eroare ascultătorii. Dacă râzi cu modestie de cât de norocos eşti că ai reuşit, aproape fără voie, asta-i face pe oameni să se identifice cu tine şi să te placă, iar pe oamenii care ne plac nu-i luăm prea tare la întrebări.

Majoritatea minciunilor amatorului au menirea de a-l face să pară măreţ. Oricine ştie că lăudăroşii şi mincinoşii sunt croiţi din aceeaşi stofă.

VI. *Pune-ţi fundul la bătaie.* Asigură-te că limbajul tău corporal e adecvat cu minciunile care-ţi ies pe gură.

VII. *Implică-te din toată inima.* Trăirile afective sunt combustibilul oricărei minciuni cu adevărat reuşite – atât trăirile tale, cât şi cele pe care le declanşezi publicului.

Fii însufleţit când minţi. Fii entuziasmat, trist, furios... *cumva*, oricum, numai nesărat şi plictisitor nu. Fă-ţi ascultătorii să se molipsească de trăirile tale afective. Adu-ţi aminte, majoritatea deciziilor luate de oameni se bazează pe afectivitate, nu neapărat pe logică. Când activezi trăirile afective ale ascultătorilor, ei uită complet să mai gândească logic (lucru la care oricum puţini sunt cât de cât buni).

Când spui o minciună, faptele nu sunt niciodată la fel de importante ca sentimentele – atât cele pe care le mimezi cu succes, cât şi cele pe care le trezeşti ascultătorilor.

Fă-i să râdă, să plângă, înfurie-i (dar nu pe tine!), activează-le emoţiile, fă-i să se implice în povestirea ta şi urmăreşte-le reacţiile. Primeşte feedbackul şi apoi ajustează-ţi minciunile în consecinţă.

VIII. *Rămâi la armele alese iniţial.* Nu devia. Alege o minciună şi rămâi la ea. Orice s-ar întâmpla, refuză să mărturiseşti.

Când eşti prins cu mâna pe cuţitul înfipt în gâtul celuilalt, jură în faţa lui Dumnezeu că încercai doar să-i faci o traheotomie, ca să-i salvezi viaţa!

Ţine mereu la îndemână dovezi coroboratoare, pentru orice eventualitate.

IX. *Ţine socoteala minciunilor pe care le spui.* Abraham Lincoln a avertizat că niciun om n-are memorie suficient de bună pentru a fi un mincinos convingător. Când vine vorba minciună, urmează regula simplităţii.

X. *Oamenii cred ce vor să creadă.* Oricât de copleşitoare ar fi dovezile, în ultimă instanţă, oamenii selectează pe alese ce vor să creadă, de obicei, orice lucru care le întăreşte credinţele deja existente. Dacă te îndoieşti de mine, întreabă-l pe O.J. Simpson.*

* Ştiinţa nu va învinge niciodată religia. Da, sigur, Ştiinţa ne-a dat medicina şi MTV-ul, dar religia ne oferă singurul lucru pe care faptele reci, obiective, dovedite şi verificate ale ştiinţei nu ni-l pot oferi... o *îmbrăţişare caldă* (*n.a.*).

Nu uita: oamenii preferă oricând o înşiruire de aiureli distractive faţă de adevărul plictisitor. Tot ce ai de făcut este *să fii amuzant* şi *să le spui oamenilor* ce *vor să audă*. Lieberman (1998) spunea:

> „Persoana pe care o poţi minţi cel mai uşor e cea care vrea să fie păcălită. Există mai mulţi factori care ne împiedică să ajungem la adevăr, dar, de obicei, cei mai vinovaţi inculpaţi suntem noi înşine. Dacă nu vrei să vezi adevărul, de multe ori nu-l vei vedea [...]. Numai omul de excepţie este dispus să se uită la ceva ce nu vrea să vadă, să asculte ceea ce nu vrea să audă şi să creadă ceea ce ar vrea să nu existe" (pagina 183).

*Cum să prinzi în capcană un mincinos.* În lipsa unui poligraf aflat la îndemână, regulile pentru a prinde în capcană un mincinos sunt aceleaşi pe care ţi le-a spus mama să le respecţi înainte de a traversa strada: opreşte-te, uită-te şi ascultă.

- Opreşte sau cel puţin încetineşte un mincinos care vorbeşte repede, ca să ai timp să „cumpăneşti la propunerea lui", adică să-i demontezi aiurelile.
- Uită-te în ochii lui şi urmăreşte-i „mersul-umbră". Limbajul corporal îi trădează pe aproape toţi mincinoşii, cu excepţia celor absolut experţi. Chiar şi atunci când mincinosul îşi impune conştient să-şi creadă propria minciună, în subconştient ştie că minte, iar asta iese la iveală sub forma indiciilor trădătoare.
- Ascultă nu doar vorbele pe care le turuie, ci şi tonul vocii. Ascultă cuvintele pe care le accentuează şi mai ales cuvintele (şi detaliile) pe care încearcă să le ascundă. Sugestie: dacă foloseşte forme contrase, precum „n-am" şi „n-a", în loc de „nu am" şi „nu a", şansele sunt 60:40 în favoarea lui că spune adevărul.

Pune mereu întrebări. Asta-l va obliga să scornească noi minciuni ca s-o sprijine pe cea iniţială. În plus, întrebările îi perturbă ritmul, forţându-l s-o ia de la capăt.

Prefă-te că ţi-a scăpat ceva şi cere-i să spună de la început. Cere-i să repete ideile şi pasajele îndoielnice.

Ce faci cu un mincinos după ce ai reușit să-l prinzi în capcană, după ce ai dovada clară că minte? Poți folosi acest lucru imediat sau îl poți pune la păstrare.

Poți să-i pui în față dovada că minte, să alegi gratificarea pe loc, umilindu-ți inamicul mincinos în fața iubitei și a prietenilor săi.

Sau poți opta pentru gratificarea întârziată, „punând la păstrare" o vreme dovada înșelăciunii și lipsei sale de sinceritate – un iepure turbat pe care-l poți scoate din joben oricând ai nevoie.

O a treia opțiune presupune, de asemenea, să nu-i expui pe loc minciuna, ci *să-i comunici că știi*, că păstrezi informația care ar putea să-i vină de hac. Acum ai opțiunea de a folosi această informație ca să-l șantajezi...

Sau poți cădea de acord să păstrați secretul între voi; astfel câștigi un aliat... sau cel puțin un tovarăș de conspirație.

***„Adevărul trebuie să fie falsitate dacă nu e adevărul întreg; iar adevărul întreg este în parte inaccesibil, în parte ininteligibil, în parte incredibil și în parte de nepublicat, asta în orice țară în care adevărul este recunoscut ca un explozibil periculos."***
***The Confessions of Aleister Crowley*, 1929**

# Partea a III-a
# GENII ŞI NEBUNI

*„N-am spus niciun lucru pe care să nu-l fi spus alţii, mai buni, înaintea mea, într-o manieră mult mai completă, mai plină de forţă şi mai impresionantă."*
Sigmund Freud

## Introducere

### *„Pulsul sângelui"*

În vechime, când un învăţăcel în artele marţiale orientale ajungea să ştie tot ce avea să-l înveţe maestrul lui, Shihanul, acesta îi dăruia un pergament, echivalentul diplomelor de azi. Dar când absolventul desfăcea pergamentul, în loc să găsească pe el fraze caligrafiate elegant şi semnătura cu înfloriturile maestrului, descoperea cu uimire că e complet alb!

Semnificaţia acestui pergament alb era deopotrivă simplă şi simbolică: dacă înainte, ca învăţăcel, petrecuse ani întregi sorbind fiecare vorbă a maestrului, imitându-i în cele mai mici nuanţe metoda şi mişcările, ca absolvent, era liber să-şi scrie – la propriu – destinul pe pergamentul alb.

Mai important, se aştepta ca absolventul, ca să-şi cinstească maestrul şi, în semn de recunoştinţă faţă de şcoală, să scrie – prin acţiunile şi atitudinea sa – următorul capitol din istoria artei învăţate, continuând tradiţia acelei *alma mater*.

În Japonia, acest certificat alb se numeşte *ketchimyaku*, adică „pulsul sângelui", şi simbolizează învăţăturile nediluate transmise de la maestru la învăţăcel de-a lungul secolelor. Chuck Norris (1998) spunea:

> „Conştiinţa acreditărilor şi a descendenţei aflate în spatele aproape fiecărui profesor trebuie să ne aducă tuturor o mare alinare, fiindcă reflectă faptul că fiecare a fost cândva un simplu începător şi că învăţarea

continuă toată viaţa, începând din anii de grădiniţă [...]. Datorită acestei transmiteri de la profesor la elev şi apoi la alt profesor, în spatele fiecărei arte se află un şir de maeştri, o succesiune de profesori şi elevi care duce, în multe cazuri, chiar până la începuturile artei respective" (pagina 117).

Prezentul învaţă de la trecut; altfel, nu supravieţuieşte suficient pentru a deveni viitor. Cei care vor fi maeştrii de mâine trebuie să petreacă ziua de azi învăţând de la maeştrii de ieri.

Pentru a realiza acest lucru, trebuie să fim în stare să ne lăsăm deoparte prejudecăţile suficient de mult timp ca să învăţăm *şi* de la sfânt, *şi* de la păcătos, adunând inteligenţa şi înţelepciunea celor cu experienţă, celor iscusiţi şi, da, chiar şi a celor infami. *Mai ales* a infamilor.

***„După cum s-a arătat, Binele poate fi apreciat pe deplin doar atunci când este văzut alături de Rău."***
**Marchizul de Sade, *Juliette*, 1797**

Nu trebuie să ne pripim să-i judecăm pe maeştrii din vremurile apuse după standardele de azi (sau lipsa acestora).

Omul e modelat de vremurile în care trăieşte. Însă acest lucru nu trebuie folosit niciodată pentru a-l elibera de responsabilitatea individuală.

Cenzorii moderni au dat deja deoparte şiretenia şi sfaturile multora dintre aceşti foşti maeştri în ştiinţa neagră, etichetându-le drept murdare, nedemne de atenţia noastră şi, în general, nedemne să fie studiate de omul cinstit.

Dar fii sigur – sau, mai degrabă, fii *neliniştit*! –, duşmanii noştri nu-şi fac procese de conştiinţă când se pune problema să facă orice e nevoie ca să ne doboare. Ei nu vor ezita să dezgroape şi să scuture de praf cele mai „interzise" texte, nici nu-şi vor împiedica limba deja despicată să glăsuiască liber vocale din altă lume menite să reînvie spiritele fără odihnă – şi fără milă! – ale acestor genii din trecut.

Firește că nu orice individ care se vrea a fi manipulator al minţii şi nu orice amorez de doi bani nu merită menţionat. Dar, privind din aceeaşi perspectivă, simplul fapt că un om se hotărăşte să-şi dedice viaţa grijii faţă de propria persoană şi apoi

petrece acea viaţă acumulând cu intenţie mijloace mistice şi băneşti pentru a atinge acel ţel nu înseamnă nici pe departe că ar trebui să-l ignorăm din capul locului, hotărând în mod arbitrar că n-avem nimic de învăţat de la un astfel de ticălos.

Dimpotrivă: lumea a învăţat mult mai multe de la ticăloşi decât de la profesorii de religie.

De la Sun Tzu la Shakespeare, de la Machiavelli la Mao, în Orient şi-n Occident au existat oameni care au căutat să umple viitorul de posibilităţi... şi alţii care au vrut doar să-şi umple buzunarele. Dacă unii urmăresc progresul întregii noastre specii... alţii urmăresc doar propriul progres.

Şi totuşi, dacă fiecare om se concentrează în primul rând asupra progresului personal, având grijă să devină sănătos, bogat şi înţelept, în cele din urmă nu va fi avantajată, oare, întreaga omenire de „egoismul" lui?

În viaţă nu există nimic garantat în afară de moarte... şi asta doar până când mâna viguroasă a Ştiinţei reuşeşte să se smulgă în sfârşit din strânsoarea artritică a superstiţiei!

Aşadar, nu avem nicio garanţie cu privire la destinaţia finală la care ne vor duce studiile noastre... şi nici nu ştim prea sigur pe ce cale – dreaptă şi lină, strâmbă şi presărată cu pietre – au păşit patriarhii şi maeştrii din trecut ai „pulsului sângelui" de care ne ocupăm.

***„Căutarea cunoştinţelor ascunse se poate încheia cu iniţierea în adevăruri divine sau în culte întunecate şi abominabile."***
**Webster**

Şi există într-adevăr genealogii întunecate, cu maeştri a căror viclenie şi capacitate este pe măsura vulnerabilităţii minţii maleabile a neofiţilor cu ochi inocenţi. Doar mâna care ţine sabia o face pe aceasta să fie malefică.

Aşadar, dacă vrem să obţinem o educaţie completă, trebuie să ne aşteptăm să păşim nu doar pe bulevardele luminate de soare ale savanţilor acceptaţi, ci şi pe aleile dosnice, neglijate ale minţii pe care şi umbra se teme s-o atingă.

În ceea ce-i priveşte pe acei maeştri cu „caracter îndoielnic" – din trecut şi din prezent –, suntem liberi să ne aliem cu ei sau să ne înarmăm împotriva lor.

Şi într-un caz, şi în celălalt, nu trebuie să-i simpatizăm ca să învăţăm de la ei.

***„Cât timp prinde şoareci, pisica e bună, indiferent dacă e albă sau neagră."***
**Deng Xiaoping**

Aşadar, în loc să ne luăm obiceiul de a emite judecăţi rapide, imature intelectual cu privire la caracterul „bun" sau „malefic" al acestor maeştri din trecut, mai bine să ne concentrăm energia la dobândirea cunoştinţelor acestor maeştri şi, când e cazul, la înţelegerea nebuniei lor.

Nimic nu creşte în vid. Chiar dacă alcătuiesc o porţiune de ADN malefic, genele psihopatiei tot au nevoie de o casă în care să crească, de colegi pe care să-i agreseze şi de o şcoală de la care să chiulească.

Aşadar, când îi privim pe maeştrii din trecut ai ştiinţei negre, mai mult, când privim orice personalitate istorică – sfânt sau păcătos, demnitar sau plebeu, mare emancipator sau cel mai iscusit înrobitor –, trebuie să examinăm nu doar atitudinea omului, ci şi atitudinea vremurilor în care a trăit, vremuri care fie l-au încurajat, fie l-au încarcerat, fie l-au stimulat, fie au făcut tot posibilul ca să-l castreze; vremurile şi climatele blânde sau tumultuoase în care şi-a practicat meşteşugul, şi-a promovat cultul şi şi-a trâmbiţat politica.

De la Sun Tzu şi Musashi în Extremul Orient, la Machiavelli în Occident şi Rasputin undeva la mijloc, trebuie să studiem felul în care aceşti maeştri din trecut – câţiva cu spirit neînfricat, cam mulţi megalomani – au modelat şi cotropit mintea maleabilă a oamenilor, pacte şi chiar imperii.

Prima regulă pentru a ne însuşi cunoştinţele lor constă în a căuta să aflăm în ce privinţe se aseamănă aceşti maeştri, ca metodă şi ca nebunie, în loc să lăsăm detractorii să ne distragă prin criticarea diferenţelor aparente dintre ei.

Căci metodele maeştrilor *sunt* asemănătoare, în Orient şi-n Occident, străvechi sau moderne, înveşmântate în purpură regală sau învăluite în mantia neagră a vrăjitorului, în alb virginal sau în roşul aprins al prostituţiei.

De la escroci la lideri de cult, de la a-ţi pune piciorul în prag până la a-ţi băga mâna în buzunarul de la spate (doar ca să-ţi ia

portofelul, să sperăm!), metodele şi vicleşugurile experţilor în anihilarea minţii sunt mereu aceleaşi, între ele existând mai multe asemănări decât deosebiri.

În ultimă instanţă, chinezul nu sângerează la fel ca hunul? Nu-şi strânge la piept copiii – şi aurul şi mai tare – când îi zâmbeşte un străin? Acelaşi sânge, aceeaşi minte.

Aşa că, indiferent dacă călătorim spre Orient sau dintr-acolo ori rămânem cu picioarele bine înfipte în pământul occidental, studiul asiduu care se pretează la modelare intenţionată este cheia cu care descuiem misterele minţii, lumeşti sau magice, indiferent dacă mintea este cea „impenetrabilă" a orientalului sau cea „ingenioasă" a occidentalului.

Şi indiferent ce filiaţie concretă revendicăm, la modul serios sau fals, ceea ce contează cel mai mult este faptul că pulsul sângelui continuă să bată cu putere.

Căci, în cele din urmă, ce ne vor spune toate studiile noastre? Că suntem produsul penultim al unei filiaţii înţelepte sau insidioase ori că ne-am propus să devenim patriarhii unui nou puls al sângelui, unul mai benefic... sau mai întunecat decât al Maeştrilor din trecut? Lieberman (2000) afirma:

> „Indiferent dacă e vorba de o luptă a minţii sau de o luptă a trupului, strategiile sunt aproape identice. Asta pentru că toate bătăliile se poartă mai întâi în minte; acela este locul în care câştigi sau pierzi, iar apoi rezultatul se manifestă în lumea materială. Indiferent dacă e vorba de o partidă de tenis, un concurs de silabisire sau doi bărbaţi care se întrec să atragă atenţia unei femei, competiţia este competiţie. Atacă mintea adversarului şi-l vei face să se scindeze pe dinăuntru şi să se lupte cu sine, iar atunci va cădea în faţa ta fără ca măcar să-l atingi" (pagina 105).

# CAPITOLUL 6

## Arta schimbării formei

Cei care au studiat intens ştiinţa neagră au obiceiul de a se adapta la condiţii schimbătoare şi la flux. Lumea e rece, iar cei înţelepţi şi iscusiţi se îmbracă în mod adecvat. Bastonul înţeleptului (cu tot cu lama ascunsă) şi pardesiul său cu două feţe nu sunt niciodată prea departe de el. Iar dacă acel înţelept se întâmplă să fie şi un escroc de mare clasă... ori un viclean criminal de război nazist precum Martin Bormann, îşi ţine şi *valiza* la un pas de el... şi călătoreşte cu bagaje puţine!*

„Adaptează-te sau mori" e cea mai neiertătoare regulă a naturii. Ne adaptăm la realităţile schimbătoare... sau, dacă nu, acele realităţi schimbătoare ne „adaptează" pe noi.

Tocmai de aceea, arta deghizării este una dintre cele nouă discipline de antrenament din *Ninjutsu* (Lung, 1995).

Lupul poate să-şi schimbe părul... puţin înălbitor şi obţii o oaie destul de convingătoare.

Desigur, ajută dacă poţi să behăi convingător şi dacă persoana căreia încerci să-i vinzi oaia chiar are nevoie de o oaie!

---

* Martin Ludwig Bormann (născut în 1900) a fost adjunctul lui Hitler în Partidul Nazist şi a deţinut puteri extraordinare până la dispariţia prudentă din timpul căderii Berlinului. Condamnat la moarte *in absentia* la Nürnberg, se zvoneşte de atunci că trăieşte pe picior mare (din aurul şi operele de artă furate de naziştii în Argentina, Rusia şi în acea bază OZN secretă din Antarctica a naziştilor (n.a.).

## *Sângele lui Avram*

***„Oamenii malefici, cu mintea ca tăișul sabiei, pot părea pașnici și reținuți, dar până la urmă își vor arăta firea feroce. Așadar, omoară-i. Sau domesticește-i cu blândețe."***
**Tshe Ring Dbang Rgyal (1697 – 1763)**

În ceea ce privește strategia, patriarhul Avram a fost printre cei mai vicleni.

Forța sa de gherilă era suficient de bine instruită ca să învingă armate mai mari, mai convenționale (vezi Geneza, capitolul 1).

Știința neagră juca și ea un rol major în lumea lui Avram. Spre exemplu, la nevoie, era permis să-ți încurajezi nevasta să se prostitueze. Și minciuna era acceptată... dar numai atunci când adevărul nu se potrivea (Geneza, capitolul 20).

(**Observație**: așa tată, așa fiu. Isac, fiul lui Avram, este prins folosind aceeași stratagemă cu nevasta *lui*, în Geneza 26.)

La un moment dat, Avram chiar încearcă să-l convingă pe Dumnezeu să nu distrugă Sodoma și Gomora (Geneza 18). Din fericire, Dumnezeu iese victorios din acea negociere; altfel, am fi pățit-o cu toții.

Vorbind de așchia care nu sare departe de trunchi... Cele două nepoate ale lui Avram s-ar fi potrivit perfect în emisiunea lui Jerry Springer*

Neavând perspective de măritiș, cele două fete conspiră să-l îmbete pe Lot, tatăl lor convenabil de credul, și apoi să-l „violeze" două nopți la rând! Ambele fiice rămân însărcinate.

Desigur, bietul Lot cel păcălit a fost „prea beat" sau inconștient ca să-și dea seama ce se petrecea... *două nopți la rând* (Geneza, capitolul 9)?!

Evident, încă nu se inventase zicala „Mă tragi pe sfoară o dată, rușinea ta; mă tragi pe sfoară a *doua* oară, rușinea *mea*!"

Biblia spune că Avram a trăit 175 de ani. În acest timp, a avut doi fii, Isaac și Ismael, care au întemeiat triburile evreiești și respectiv triburile arabe. (Dar de atunci încoace nu și-au arătat pic de respect reciproc!)

* Emisiune TV americană în care sunt încurajate subiecte precum sexualitatea aberantă și chiar nuditatea parțială (*n. tr.*).

Aşadar, din sângele lui Avram s-au desprins două filiaţii. Punem accent pe cuvântul *sânge*, deoarece o filiaţie zămislită de Avram a dat lumii cuvântul *zelot*, iar cealaltă ne-a blestemat cu cuvântul *asasin*.

## *Ştiinţa neagră în Biblie*

***„Ţine-te departe de duşmani şi fii cu băgare de seamă cu prietenii."***
**Isus, fiul lui Sirah**

Vechiul Testament este în esenţă o lungă cronică de război. De la raidurile de gherilă ale lui Avram asupra celor „Cinci regi din Nord", cuceririle din Canaan ale războinicului Iosua, faptele de vitejie ale lui Samson şi ale regilor Saul şi David, până la strategia de gherilă încununată de succes a macabeilor în războiul lor de independenţă cu Siria din secolele II şi I î. Hr., tot Vechiul Testament e scris cu sânge.

Sosirea romanilor în Palestina, în anul 63 î. Hr., a prilejuit adăugirea unui nou capitol sângeros, care a dus la inventarea cuvântului *zelot*.

*Zelotul* este definit ca fanatic religios-politic sinucigaş, de neoprit. Cuvântul provine de la un cult evreiesc care nu se dădea în lături de la folosirea asasinatelor pentru împlinirea obiectivelor sale religioase şi politice.

Apropo, romanii îi numeau *teroriştii*.

Întemeiat de Iudă din Gamala la începutul secolului I, cultul zeloţilor a purtat o campanie de teroare împotriva forţelor de ocupaţie romane şi împotriva oricărui evreu considerat colaboraţionist.

Baraba, pe care evreii au ales să-l graţieze, era un zelot cu mare popularitate (Luca, capitolul 23).

Zeloţii „au întărâtat norodul" – o şoaptă aspră la urechea unuia, un ghiont cu pumnalul ascuţit în coastele altuia – şi mulţimea a fost mai mult decât fericită să voteze eliberarea criminalului zelot în loc de cea a tâmplarului agitator din Nazaret.

Zeloții au luptat... „cu zel" în timpul revoltei evreiești eșuate care a dus la distrugerea Ierusalimului de către romani în anul 70 d. Hr.

Cultul zeloților (dar nu și mentalitatea lor, o astfel de energie nu poate fi distrusă niciodată, ține minte) a luat sfârșit când toți membrii și-au omorât soțiile și copiii și apoi s-au sinucis – în total 970 de oameni –, în timpul asediului de la Hasada. (**Observație:** din întâmplare, tot atâția oameni s-au sinucis împreună cu Jim Jones, liderul cultului Templul poporului, în 1979, în Guyana.)

Deși în vremea Vechiului Testament brațul puternic cu sabia era elogiat, știința neagră era și ea foarte respectată și bine documentată în Biblie.

De la a-ți convinge fratele să renunțe la dreptul său din naștere și a-ți păcăli tatăl vârstnic și orb să-ți dea binecuvântarea (Geneza, capitolul 27), până la a convinge un întreg trib dușman să recurgă la circumcizie, ca să-i poți măcelări „A treia zi, pe când sufereau ei încă" (Geneza, capitolul 34)... nu, zău!

Mai este și Samson. Luptător de gherilă expert, folosea tactici neașteptate (incendierea recoltelor dușmanului) și arme chiar și mai neconvenționale. (Hei, chestia cu „falca de măgar" a luat pe toată lumea prin surprindere!)

La capitolul știință neagră, ghicitorile lui Samson zăpăceau mințile dușmanilor, care nu erau prea încântați nici de faptul că acesta își făcea de cap cu femeile lor.

Dar abia când a făcut greșeala de a gândi cu „celălalt cap" și a căzut pradă suspinelor și farmecului Dalilei puternicul Samson și-a găsit sfârșitul (Judecătorii, 15).

Ca să nu mai vorbim de Absalom, fiul regelui David, care i-a tot zâmbit fratelui său, Amnon, vreme de doi ani, timp în care a uneltit și, în cele din urmă, a reușit să-l ucidă ca pedeapsă pentru că o siluise pe sora lor, Tamar (2 Samuel, capitolul 13).*

Vechiul Testament este plin cu povestiri de felul acesta despre victoriile repetate ale fiilor (și fiicelor) lui Avram. Desigur, *învingătorii* sunt cei care scriu cărțile de istorie... și Bibliile.

* Crezi că faptul că Amnon, primul născut, avea să devină următorul rege l-a influențat în vreun fel pe prințul Absalom? (*n.a.*).

## *Isus, fiul lui Sirah*

***„Rădăcinile înţelepciunii – cui i-au fost dezvăluite?***
***Căile ei iscusite – cine le cunoaşte?"***
**Isus, fiul lui Sirah**

Textele apocrife sunt „cărţile pierdute" ale Bibliei, scrise între cele două secole dinaintea lui Iisus din Nazaret, între Vechiul şi Noul Testament.

Deşi au fost o parte respectată a Bibliei catolice vreme de o mie de ani, Shakespeare şi tovarăşii săi din „Colegiul invizibil" masonic au omis textele apocrife din versiunea Bibliei din vremea regelui James, în 1611. Ca urmare, protestanţii au ignorat de atunci aceste cărţi.

E păcat, întrucât cele optsprezece cărţi conţin o comoară de înţelepciune laică, pragmatică: de la practicile elementare ale războiului de gherilă, în prima şi a doua carte a macabeilor (vezi mai ales 2 Macabei, capitolul 8), până la observaţiile perspicace privitoare la actul sexual dintre oameni consemnate de Isus, fiul lui Sirah.

*Înţelepciunea lui Isus, fiul lui Sirah* (numit şi ecleziastul) este singura carte a textelor apocrife al cărei autor este cunoscut cu certitudine. (**Observaţie**: acest lucru nu justifică faptul că protestanţii s-au spălat pe mâini de textele apocrife, deoarece autorii reali ai majorităţii cărţilor din Vechiul şi Noul Testament sunt *necunoscuţi*.)

Isus, fiul lui Sirah (în ebraică Iosua ben Sira), a fost un scrib evreu şi profesor al legilor din Vechiul Testament, care a condus o academie în Ierusalim în jurul anului 180 î. Hr.

Datorită perioadei în care a trăit şi a profesiei alese, Isus, fiul lui Sirah, a moştenit deopotrivă înţelepciunea şi vicleşugurile din ceea ce astăzi numim Vechiul Testament, iar spusele sale au avut fără îndoială o influenţă asupra gândirii din Noul Testament:

***„Iată, Eu vă trimit ca pe nişte miei în mijlocul lupilor. Fiţi dar înţelepţi ca şerpii şi fără răutate ca porumbeii."***
**Matei, 10:16**

Departe de a fi cu capul în nori, Isus, fiul lui Sirah, a vorbit despre strategii practice, nu despre strategii gen „luna de pe cer", pentru lumea cealaltă, pe care nu le poţi folosi.

Observaţiile şi sfaturile sale merg de la subiectul familiei până la aflarea celor care-ţi sunt cu adevărat prieteni şi cele mai bune moduri de a te răzbuna pe duşmani.

Isus era foarte conştient de modalităţile de a „descifra" limbajul corporal şi tiparele de gândire, precum şi de cele de a folosi împotriva inamicului slăbiciunile periculoase reprezentate de trăirile sale afective şi de a le păzi cu mare grijă pe cele proprii.

Cunoştinţele lui de strategie şi psihologie (adică ştiinţă neagră sau controlul minţii) erau pe potriva celor ale lui Sun Tzu şi ale altor maeştri orientali. Compară afirmaţia lui Isus „Darurile orbesc ochii înţeleptului" (20:29) cu strategia maestrului chinez Ch'en Hoa din secolul al XII-lea: „Dăruieşte-i duşmanului băieţi şi femei tinere care să-i aprindă patima, jad şi mătăsuri care să-i aţâţe ambiţiile".

Potrivit lui Isus, există „Nouă lucruri care bucură inima omului":

*Copiii săi.* Isus spune: „Cel care dă învăţături fiului său va trezi invidia duşmanilor şi se va mândri cu el în faţa prietenilor" (30:3).

Nu confunda asta cu „dragostea necondiţionată" trâmbiţată în prezent: „Să fii părintele unui fiu nesupus e o ruşine, iar naşterea unei fiice e o pierdere" (22:3).

*Vederea pieirii duşmanilor săi.* Isus, fiul lui Sirah, a trăit înainte să fi fost inventată toată povestea cu „întoarce şi obrazul celălalt". Pe vremea lui, chiar şi când povestea se încheia... tot nu era încheiată. Aici se vede cât de util este să ai copii puternici: „Părintele poate să moară, şi totuşi nu e mort, fiindcă a lăsat în urmă unul ca el; cât a trăit, a văzut şi s-a bucurat, iar când a murit, n-a fost jelit; a lăsat în urmă pe cel care-l va răzbuna în faţa duşmanilor şi care va răsplăti bunătatea prietenilor săi" (30:4).

*Traiul cu o soţie inteligentă.* „Mai bine trăiesc alături de un leu şi un balaur decât alături de o nevastă rea" (25:16).

„Nu te lipsi de o nevastă înţeleaptă şi bună, căci farmecul ei face mai mult ca aurul" (7:19).

*A nu-ţi lăsa gura slobodă.* „Mai bine să cazi şi să te loveşti decât să-ţi laşi gura slobodă" (20:18).

*A nu servi un om inferior ţie.* „Când un om se uită la masa altuia, existenţa lui nu poate fi considerată viaţă" (40:29).

*A fi dobândit bun-simţ.* „Nu lăuda un om înainte să-i auzi gândurile, căci aceasta e încercarea omului" (27:7).

Bunul-simţ este învelişul, iar înţelepciunea este deopotrivă hrana şi jugul nostru.

*A vorbi unor ascultători atenţi.*

*A fi dobândit înţelepciune.* „Caută înţelepciunea ca şi cum te-ar mâna foamea. Pune-te şi aşteaptă în calea ei" (14:22).

„Vinul şi muzica bucură inima, dar dragostea de înţelepciune e mai bună ca amândouă."

*A şti că nimeni nu e superior celui care-şi slujeşte stăpânul.*

Aşadar, cele nouă lucruri care, după Isus, bucură inima omului ne oferă totodată nouă stimulente cu care să ne îndemnăm duşmanul în direcţia în care vrem să meargă, adică slăbiciuni pe care le putem exploata. Alte spuse înţelepte ale lui Isus, fiul lui Sirah:

***Prietenii***

„Ce prietenie are lupul cu mielul?" (13:17).

„Cine-l compătimeşte pe îmblânzitorul de şerpi muşcat de un şarpe?" (12:13).

„Orice prieten va spune: «Şi eu îţi sunt prieten». Dar unii sunt prieteni doar cu numele" (37:1).

„Nu-ţi da uitării prietenul cu inima şi nu-l ignora când eşti bogat" (37:6).

***Duşmanii***

„Duşmanii unui om suferă când el prosperă" (12:9).

***Cei care-şi schimbă forma şi războinicii din umbră***

„Blesteamă-l pe cel care şopteşte şi înşală, fiindcă el a distrus pe mulţi care trăiau în pace" (28:13).

„Nu aduce în casa ta pe oricine, căci mulţi sunt maeştri ai vicleşugului" (11:29).

„Duşmanului îi picură din gură vorbe dulci, dar mintea lui plănuieşte să te bage în pământ. Lăcrimează cu ochii, dar când găseşte prilejul, setea lui de sânge va fi de nepotolit" (12:16-18).

„Omul sărută mâinile altuia până-şi primeşte împrumutul şi vorbeşte cu glas scăzut de banii vecinului, dar când vine vremea să dea banii înapoi, va amâna, va plăti cu vorbe nepăsătoare şi va găsi că momentul e prost ales" (29:5).

***Mersul-umbră***

„Veşmintele omului, râsul lui cu gura deschisă şi felul cum merge, toate arată cum este el" (19:30).

„Cine face cu ochiul plănuieşte nelegiuiri..." (27:22).

***Vorbirea-umbră***

„Aflat în faţa ta, are gura numai miere şi-ţi admiră spusele, dar mai târziu îşi va întoarce vorba şi te va jigni chiar cu vorbele tale" (27:23).

„Mintea neghiobilor e în gura lor, dar gura înţelepţilor e în mintea lor."

***Educaţie versus experienţă***

„Omul învăţat cunoaşte multe, iar cel cu experienţă multă vorbeşte cu înţeles. Cel fără experienţă cunoaşte puţine, dar cel umblat capătă deşteptăciune multă. Am văzut multe în călătoriile mele şi înţeleg mai multe decât pot să exprim. M-am aflat deseori în pericol de moarte, dar am scăpat, datorită acelor experienţe" (34:9).

„Nu fă nimic fără cumpănire, iar după ce făptuieşti, nu regreta" (32:19).

***Pumnalele lui Allah***

Prima filiaţie a lui Avram ne-a lăsat cuvântul *zelot*, dar a doua ne-a lăsat frica de un cuvânt şi mai temut... *asasin*!

Cuvântul *asasin* este o deformare a cuvântului *hashishin*, „cel care consumă haşiş", acesta fiind, la rândul lui, o deformare a termenului *hashimit*, care este, ironic, un titlu de onoare în islamism, având sensul de om care-şi poate urmări descendenţa până la Mahomed Koresh, întemeietorul islamismului din secolul al VI-lea.*

Corupţia – extorcarea, controlul minţii şi crima – constituia ocupaţia de căpetenie a sângerosului cult „Asasin" înfiinţat în Persia, în 1090, de către Hasan ibn Sabba (numit şi „Bătrânul de pe munte").

* Aşa-zisul profet David Koresh, al cărui cult cu viaţă scurtă a ars din temelii în Waco, Texas, în 1993, a susţinut că se trage din acelaşi clan Koresh ca şi Mahomed (*n.a.*).

Din impenetrabilul său castel numit „Cuibul de vulturi", ascuns în munţii Persiei (actualmente Iran), Hasan a trimis în lume val după val de agenţi sinucigaşi – spioni şi asasini.

Povestea felului în care a ajuns Hasan în posesia fortăreţei montane Cuibul de vulturi e ştiinţă neagră clasică.

Într-o zi, caravana prinţului care era proprietarul iniţial al Cuibului de vulturi este atacată de bandiţi. Tocmai atunci (he-he-he!), Hasan şi câţiva oameni ai săi apar ca din pământ şi-l salvează pe prinţ din ghearele primejdiei.

În semn de recunoştinţă, prinţul insistă ca Hasan să accepte o recompensă. Un cufăr cu aur, poate? În cele din urmă, după multe insistenţe, Hasan acceptă, dar „numai pentru ca onoarea prinţului să fie satisfăcută".

Apoi Hasan îi explică că s-a legat în faţa lui Allah să înalţe un monument cum nu s-a mai văzut în lume şi, de aceea, va accepta din partea prinţului doar atâta pământ cât poate fi cuprins de mantia verde pe care o poartă – mantie pe care, îl asigură el pe prinţul cuprins de evlavie, a folosit-o însuşi profetul – pacea fie cu el! – ca să ridice piatra neagră sfântă şi s-o pună înapoi la locul ei când a reconstruit templul Kaaba din Mecca.

Prinţul s-a legat să contribuie la acest demers atât de nobil. În plus, n-avea să-l coste mult, ci doar micul petic de pământ ce putea fi cuprins de mantia lui Hasan. Acesta a fost de acord să-i arate în zori peticul de pământ pe care l-a ales.

A doua zi dimineaţă, prinţul a constatat cu stupefacţie că, în timpul nopţii, Hasan şi oamenii săi deşiraseră mantia verde şi legaseră cap la cap toate firele, până când firul rezultat a înconjurat complet castelul Cuibul de vulturi!

Prinţul a fost obligat să-şi respecte legământul şi să-i dea lui Hasan castelul.

Şi, aşa cum promisese acesta, Cuibul de vulturi a fost într-adevăr un „monument" vreme de două secole... un monument al terorii!

Cultul asasinilor întemeiat de Hasan a fost matriţa tuturor societăţilor secrete, reţelelor de spioni şi grupărilor teroriste care au apărut ulterior, inclusiv în prezent.

Aceea a fost *al-Qaeda* originară!

La vremea sa, Hasan a folosit toate tacticile, torturile şi instrumentele imaginabile, de la magie la crimă, de la haşiş la prostituate, spre a-i năuci pe duşmani şi pe iniţiaţi deopotrivă, aşa încât să se supună ordinelor sale. Pentru Hasan şi asasinii săi, scopul justifica mijloacele. Mijloacele erau teroarea şi trădarea, iar scopul, puterea.

Maeştri în schimbarea formei, ori de câte ori a fost convenabil, asasinii au stabilit pacte cu păgâni hinduşi şi s-au aliat cu cruciaţi creştini infideli împotriva semenilor lor musulmani.

Pentru Hasan şi marii maeştri asasini care i-au perpetuat moştenirea mortală, islamismul constituia doar un paravan convenabil în spatele căruia să se ascundă. Asasinii lui Hasan au dominat prin subterfugii şi măcel timp de peste două secole, până când invadatorii mongoli au înfrânt cultul în Persia, în 1273.

Dar, adu-ţi aminte, „energia nu poate fi distrusă".

După distrugerea sediului lor persan, asasinii au supravieţuit şi au continuat să prospere din India şi până-n Siria, dând naştere la „ramuri" şi grupuri de imitatori, unele chiar în Europa. Mai multe despre această filieră europeană imediat.*

* Pentru o istorie completă a cultului Asasinilor, a tacticilor de terorizare şi a tehnicilor de luptă folosite de aceştia, vezi *Assasin! Secrets of the Cult of Assasins*, de dr. Haha Lung, Paladin Press, 1997 (*n.a.*).

# CAPITOLUL 7

## *Maeştrii din Orient*

***„Iar în acel Orient impenetrabil, leagănul tuturor misterelor, cel mai profund adept european al intrigii societăţilor secrete se poate trezi depăşit de maeştrii din trecut în arta pe care credea că o stăpâneşte la perfecţie."***
**Webster**

Când îi studiem pe maeştrii trecutului, trebuie să încercăm să ne lăsăm deoparte orice prejudecăţi şi preferinţe. Orice prejudecată ne poate determina să respingem din capul locului posibili profesori din cauza rasei, religiei, sexului sau culturii lor. Un om cu adevărat înţelept învaţă şi de la prieteni, şi de la duşmani.

Câţi americani ştiau mare lucru despre islamism înainte de 11 septembrie? Ba, şi mai trist, câţi americani cunosc astăzi câte ceva despre islamism? Nimeni nu-ţi instruieşte fiii mai bine decât o fac duşmanii tăi.

În mod la fel de periculos, preconcepţiile ne pot determina să căutăm „maeştri" dintr-o anumită epocă sau regiune, crezând că o rasă, o zonă sau o religie deţine monopolul asupra cunoaşterii. (Cei care se vor lideri de cult *adoră* acest tip de gândire!)

Am eşuat deja dacă ne lăsăm ameţiţi şi distraşi de diferenţe, în loc să căutăm de la început asemănările dintre Orient şi Occident.

Orice comerciant de pomezi miraculoase ştie că e suficient să adaugi la orice produs prefixul „oriental" sau „chinezesc" şi acesta devine instantaneu mai „misterios"... şi mai scump. Se pare că Occidentul a căutat mereu înţelepciunea în Orient. Grădina Raiului cea mitică nu e oare situată undeva „în Eden, spre răsărit" (Geneza 2)?

Ni se spune că de la răsărit au venit cei trei magi. Întreabă un francmason sau un specialist în localizări internaţionale tradiţionalist.

Și n-au urmat atâția, de la Aleister Crowley, până la grupul Beatles, sfatul lui Hermann Hesse de a face *Călătoria spre răsărit*?

Și, fii sincer, n-ai cumpăra mai degrabă o carte despre artele marțiale și alte „mistere" orientale semnată de cineva cu un nume cu sonoritate asiatică... precum dr. Haha Lung din exoticul Katmandu, în Nepal, decât de un Ed Walsh din Cleveland, Ohio?

Așa e firea omenească. Iarba (sau în cazul de față bambusul) e întotdeauna mai verde... oriunde, numai *aici* nu.

Poate că occidentalii din vechime considerau Orientul drept leagănul înțelepciunii fiindcă acolo „se naște" soarele în fiecare dimineață. Denumirea chinezească inițială a Japoniei însemna literal „locul unde răsare soarele".

Deși e adevărat că occidentalul poate învăța mai multe dacă-și deschide mintea față de misterele Orientului, ca să nu cedăm în fața preconcepțiilor noastre sau, și mai rău, să cădem victimă ideii că înțelepciunea poate fi găsită doar „în Orient", întreabă-te: când căutătorii de înțelepciune din China și Japonia „privesc spre răsărit", peste Pacific, ce pământuri văd?

## *Călătoria spre răsărit*

***„Trecutul este studiat în beneficiul prezentului."***
**Mao Tse-Dun**

China este creditată cu inventarea foarte multor lucruri, de la hârtie la spaghete, de la praful de pușcă la arbaletă. Totuși, alte relatări afirmă că arbaleta a fost inventată de popoarele indigene de pe teritoriul actual al Vietnamului. Asta ilustrează faptul că admirația (preferința) oarbă față de o țară – măreață, e drept – precum China poate să deformeze și percepția individuală, și perspectiva istorică.

În manieră similară, China este azi sinonimă cu artele marțiale din stilul kung-fu. Însă patriarhului budist indian Bvodhidharma (pe care chinezii îl numesc *Tamo*, iar japonezii, *Daruma*) i se atribuie aducerea artelor marțiale și a meditației *zen* din India în China și întemeierea mănăstirii *Shaolin* din provincia Hunan, care constituie locul de origine a aproape tuturor artelor marțiale orientale de astăzi.

În mod similar, Japonia este recunoscută ca locul de naştere a două dintre cele mai aprige forţe de luptă din istorie, samuraii şi ninja, duşmanii temuţi ai acestora.

Şi totuşi, nu e un secret faptul că aceste grupări ucigaşe au obţinut amândouă, prin înşelătorie sau cu forţa, multe dintre cele mai periculoase – şi mai sumbre – tactici şi tehnici de la „prieteni"... şi duşmani străini.

Aşadar, dacă aterizăm doar în China şi Japonia în plimbarea noastră prin Orient pe urmele ştiinţei negre, asta ar însemna să ne privăm de multe alte destinaţii asiatice la fel de exotice, la fel de educative şi cu un potenţial tot atât de mare de exploatat.

De exemplu, nu ne-a înarmat deja misteriosul Tibet cu cunoştinţele sale despre *Nam She Tsog Gye*, „Cele opt minţi"? (Vezi capitolul 4.)

### *Revelaţii din India*

India, „mama tuturor civilizaţiilor", a fost făurită dintr-o combinaţie ciudată între cultura matriarhală indigenă şi invadatorii indo-arieni patriarhali care au măturat continentul în jur de 1500 î. Hr.

Noi, occidentalii de astăzi, avem tendinţa (moştenită din vremurile colonialismului britanic) de a ne gândi la India tot ca la patria omuleţilor sfinţi pe jumătate despuiaţi, experţi numai la hipnotizatul cobrelor şi la dormitul pe pat de cuie. Uităm că, acum, această ţară are arme nucleare.

Potrivit lui S. Radhakrishnan, traducătorul şi redactorul *Principalelor upanişade*, Upanişadele (principala „biblie" socio-religioasă a Indiei hinduse) recunosc două tipuri distincte de înţelepciune:

- *Para vidya*, „înţelepciunea superioară", care se preocupă de chestiunile „spirituale"... cum ar fi buna înţelegere cu zeii, şi
- *Apara vidya*, „înţelepciunea inferioară", care se concentrează asupra chestiunilor mai pământene, mai practice... cum ar fi modalităţile de răzbunare pe duşmani.

Înţelepţii din vechime ştiau că o persoană complet „religioasă" poate fi cu capul atât de sus în nori, încât să nu fie de absolut niciun folos pământesc. Ca urmare, idealul era ca bărbatul

hindus să traverseze mai întâi în viață stadiile de învățăcel, războinic și cap de familie, executându-și *dharma* (literal, datorie) filială și socială, înainte să renunțe la toate, la o vârstă mai înaintată, și să devină călugăr.

Nouă, occidentalilor ne este foarte comod să ne gândim la India ca la țara unei incredibile filiații de maeștri spirituali, de la Buddha la Gandhi.

Acest lucru se vede în faptul că foarte mulți occidentali au străbătut India în lung și-n lat, în căutarea formulei magice și a fachirului.

Mai poate fi văzut și în cuvintele indiene adoptate în engleză și în alte limbi occidentale: *yoga*, *guru*, *ashram* și *mantra*. Dar tot din India vin și cuvintele englezești *thug* (bătăuș) și *mugger* (tâlhar).

Între fiii celebri ai Indiei se numără nu doar călugării itineranți și magicienii, ci și maeștri strategi și maeștri ai artelor marțiale, de la războinicii *kshatriya* din epopeea Mahabharata, până la războinicii sikh.

Mai mult, mama India a dat naștere și unei semințiii de rajahi nemiloși și complotiști, cel mai abil fiind Kautilya, „Machiavelli al Indiei" din secolul al IV-lea (vezi Lung și Prowant, 2001:136).

De-a lungul secolelor, pe lângă cele 10000 de temple construite în cinstea a 10000 de zei, India a zămislit și 10000 de societăți secrete, culte ale sexului tantric și secte sângeroase, nu în ultimul rând aflându-se adepții zeiței Kali cea feroce, cu chip de câțea neagră, ai cărei sugrumători tugi au terorizat subcontinentul până când au fost în sfârșit (?) eliminați de britanici, la jumătatea secolului al XIX-lea. (Vezi Lung, 1995.)*

După distrugerea fortăreței lor persane în secolul al XIII-lea, membrii supraviețuitori ai cultului musulman *Hashishin* (Asasinii) s-au mutat în India, adăugându-și cunoștințele experte și sângeroase pe scena politică deja complicată a acestei țări. (Vezi Lung, 1997.)

* Cultul zeiței Kali a dat limbii engleze cuvintele *thug* și *mugger*, primul fiind forma prescurtată a lui *thuggee* (tug), iar a doua, o deformare a cuvântului hindus *magar* (crocodil), adoptat în jargonul englez pentru a-i denumi pe tugi, deoarece acești criminali loveau cu iuțeala și ferocitatea crocodilului (*n.a.*).

*Meşteşugul Hircarra*. Istoria Indiei este o istorie a intrigilor permanente, stimulatoare a unor perpetue lupte interne politice şi religioase, punctate de ridicarea şi prăbuşirea ocazională a imperiilor şi dinastiilor şi încurajate de invaziile străine (ex. musulmanii în secolul al X-lea).

În anii 1520, imperiul mogul era deja creat, la timp pentru a se confrunta cu invadatorii europeni – portughezii, olandezii, francezii şi în final englezii –, dar nu şi pentru a-i înfrânge.

În virtutea acestei „tradiţii" a politicii oscilante şi violente pe tot parcursul istoriei Indiei, până în prezent, nu e deloc surprinzător că fiecare lider militar şi fiecare comerciant ambiţios, fiecare rajah suspicios şi fiecare conducător religios nemilos a simţit nevoia de a folosi, fie şi numai pentru autoapărare, propriii spioni şi, la nevoie, asasini.

Majoritatea britanicilor din India, îmbătaţi de nou-descoperita avere şi putere colonială, au rămas într-o fericită ignoranţă cu privire la sistemul străvechi de stratageme sofisticate ale Hircarra, care se desfăşura chiar sub nasul lor arogant.

Dar nu toţi europenii au fost atât de naivi. Detaşat în India, ducele Wellington cel „de fier" (1769 – 1852) a cooptat reţeaua Hircarra pentru o mare parte a operaţiunilor sale de spionaj militar. Wellington avea să folosească aceleaşi tactici şi tehnici de spionaj în campanii încununate de succes în toată Peninsula Iberică şi împotriva lui Napoleon la Waterloo (Keegan, 1987:135).

Aflat în India şi lucrând în slujba Companiei Indiilor de Est, Sir Richard Francis Burton (1821 – 1890), corsar renumit şi infam, a fost iniţiat în meşteşugul Hircarra. Ulterior, Burton a folosit tehnicile de deghizare ale Hircarra pentru a pătrunde în aşa-numitul altar sfânt de la Mecca, în 1853, fiind singurul „necredincios" care a reuşit vreodată acest lucru.

Scriitoarea ocultistă Elena Petrovna Blavatski (1831 – 1891) a fost şi ea interesată de meşteşugul Hircarra când s-a aflat în India – *tehnici de manipulare mentală* pe care această aventurieră întreprinzătoare le-a folosit ca să-şi faciliteze călătoriile prelungite, costisitoare (şi deseori periculoase) prin toată Asia şi tehnici de deghizare pe care le-a întrebuinţat cu succes când, îmbrăcată ca bărbat, a pătruns în Lhasa, capitala „interzisă" a Tibetului.

(**Ca să ştii şi tu:** în 1875, E.P. Blavatski a înfiinţat Societatea Teozofică. Având orientare ocultistă, această organizaţie internaţională nu s-a sfiit să împrumute elemente şi de la fachiri, şi de la francmasoni.)

Un alt scriitor celebru, Rudyard Kipling (1865 – 1936), spion cu jumătate de normă şi francmason cu normă întreagă, a înţeles şi el potenţialul tactici lor Hircarra.

Succesele în materie de spionaj ale lui Kipling în nordul Indiei şi Afganistan, dar şi lecţiile grele – sângeroase – învăţate cu prilejul eliminării cultului tainic al tugilor au convins autorităţile militare britanice de valoarea alcătuirii mai multor unităţi ale „forţelor speciale", „comandouri" experte în tehnicile de infiltrare şi asasinare ale tugilor, precum şi agenţi de spionaj specializaţi (Lung, 1995).'

(**Ca să ştii şi tu:** viaţa lui Kipling merită cercetată mai cu atenţie. Născut în India, a activat ca jurnalist şi spion în această ţară în perioada 1882 – 1889, când a găsit cumva timpul necesar ca să devină şi francmason, şi adept al Hircarra. Kipling a călătorit prin Kaşmir, cu scopul declarat de a spiona intenţiile ruşilor. Unele surse susţin însă că Kipling era obsedat de legendele masonice despre un oraş pierdut, ascuns undeva între India şi Afganistan. Despre acest Shangri La, întemeiat de Alexandru cel Mare, se spunea că ar conţine cunoştinţele interzise ale *Roshaniya*, „Iluminaţii", mistici din care susţin că se trag foarte multe societăţi secrete ulterioare, inclusiv francmasonii.

Unele dintre aventurile lui Kipling, uşor mascate, au apărut ulterior în povestirea „The Man Who Would Be King" (1891) – povestea a doi foşti soldaţi britanici care, după căutări îndelungi şi grele, au reuşit în cele din urmă să descopere un astfel de oraş ascuns, undeva în Kaşmir. Eroii naraţiunii lui Kipling sunt amândoi francmasoni, fapt care nu numai că le salvează viaţa, ci în ultimă instanţă se dovedeşte a fi totodată cheia lor spre avere şi putere. În ecranizarea din 1975 a povestirii a jucat Sean Connery.

*Ayurveda*. La fel ca ninja de pretutindeni, adepţii Hircarra se aflau mereu în căutarea „avantajului", a acelei informaţii vitale sau a implântării abile a pumnalului care garanta transformarea speculaţiei crase în succes sclipitor.

Dată fiind această atmosferă de acerbă competiţie politică, nu e deloc surprinzător că până şi faimoasa *Kama Sutra*, manualul iubirii trupeşti, descrie cum să câştigi partenerul „perfect" (adică bogat şi influent) în aceeaşi manieră în care ai purta o campanie militară nemiloasă.

Alţi strategi indieni au împrumutat şi ei din belşug şi deseori din textele străvechi *para vidya*, găsind întrebuinţări mai lumeşti, *apara vidya*, pentru această înţelepciune din vechime, împletind tehnici concepute iniţial pentru obţinerea iluminării personale în tactici menite să-i trimită pe alţii în lumea umbrelor!

Spre exemplu, am văzut deja cât de uşor ne poate oferi revelaţii de nepreţuit despre alţii ştiinţa indiană a chakrelor, „Cele şapte roţi ale puterii", concepută iniţial în scopul iluminării personale (vezi capitolul 4).

Venerabilele practici ale *Hatha Yoga* şi *Kundalini Yoga*, tipuri de yoga indiană care se axează amândouă pe stimularea fluxului energiilor sănătoase în corp, au fost corupte în scurt timp şi transformate în tehnici menite să împiedice şi chiar să oprească fluxul energiilor pozitive, contribuind la naşterea artei chineze *Dim Mak*, „Atingerea morţii". (Vezi „Ninja Death Touch: The Fact and the Fiction", de Ralf Dean Omar, revista *Blackbelt*, septembrie 1989. De asemenea, Lung, 1997a.)

Un alt sistem *para vidya* care se pretează foarte uşor la întrebuinţarea practică (adică în cadrul ştiinţei negre sau al controlului minţii) este *ayurveda*, un străvechi sistem al medicinei minţii şi corpului, având acum o vechime de peste 5000 de ani.

La prima vedere, ayurveda seamănă întrucâtva cu teoria psihologică occidentală a „tipurilor somatice", la care s-a renunţat. (Vezi Lung şi Prowant, 2001:65.)

Ayurveda susţine că suntem controlaţi de trei principii elementare, numite *dosha*: vata, *pitta* şi *kapha*. Aceste dosha corespund tuturor trăsăturilor noastre, de la tipul corporal şi dimensiuni, până la atitudinea mentală – puncte forte şi slăbiciuni.

Majoritatea oamenilor au o combinaţie de două dosha, una dintre ele predominând.

Identificarea acelei dosha care-l domină pe inamicul nostru ne ajută să ne planificăm mai bine strategia de abordare (vezi Figura 21).

## AYURVEDA INDIANĂ

| | Vata | Pitta | Kapha |
|---|---|---|---|
| **Constituţie** | Slab | Mediu | Constituţie solidă |
| **Metabolism** | Rapid | Metodic | Lent |
| **Orientare** | Îi plac lucrurile palpitante şi schimbarea. | Îi plac provocările, motivat din interior. | Îi place statu-quo-ul, dar are nevoie de stimulare: imagini, sunete şi oameni noi. |
| **Fire** | Vesel, entuziast. | Întreprinzător, energic. | Calm, relaxat. |
| **Tentaţie** | E tentat de nou. | Caută mereu „avantajul", o nouă abordare. | Are nevoie de stimulare, atras de imagini, sunete, oameni şi ocazii noi. |
| **Nivel energetic** | Predispus la răbufniri de energie (impulsiv). | Intelect ascuţit, vorbire articulată. | Lent şi constant; reflectează înainte să acţioneze. |
| **Strategia de confruntare cu situaţiile** | Resimte anxietate excesivă. | Devine furios şi iritabil în condiţii de stres. | Se înfurie greu. |
| **Tendinţe medicale** | Dureri inexplicabile. | Epuizare din cauza excesului de muncă. | Predispus la îngrăşare. |
| **Defecte în activitate** | Durată scurtă a atenţiei. Nu poate respecta o rutină. Se trezeşte uşor. Învaţă repede, uită la fel de repede. | Sarcastic şi critic. Prea pretenţios. Trăieşte cu ochii pe ceas. Dependent de muncă. Nu sare peste nicio masă. Nu „iroseşte" niciodată timpul. | Caută alinare afectivă în excesul alimentar; are nevoie de mai mult somn şi se trezeşte mai lent ca alţii; excesiv de empatic. |

**Observaţie**: toţi oamenii sunt o combinaţie a celor trei, vată, pitta şi kapha, dar una dintre cele trei dosha este întotdeauna dominantă în organism.

***Figura 21***

## *Voodoo vietnamez*

***„Buddha cel înțelept a remarcat odată că arma noastră cea mai puternică se află în mintea dușmanului, ceea ce înseamnă că furia, lăcomia, ura și alte sentimente negative orbitoare pot fi folosite în avantajul nostru, permițându-ne să «intrăm în mintea lui» ca să-i dejucăm planurile."***
***Cao Dai Kung-fu:* Lost Fighting Arts of Vietnam,**
***de dr. Haha Lung, Loompanics, 2002***

Vietnamul se află la jumătatea distanței între India și China pe traseul unuia dintre drumurile străvechi de comerț asiatice. Acest lucru a fost deopotrivă un beneficiu și o povară pentru poporul vietnamez.

Beneficiul constă în beneficiile aduse culturii vietnameze de contactul cu vizitatori numeroși și diverși din toată Asia – India, Thailanda, Japonia, China – și chiar din Europa.

Blestemul constă în faptul că, inevitabil, toți acești vizitatori și-au prelungit ședereа din cale-afară de mult!

Ca urmare, vietnamezii au petrecut ultimii 2000 de ani în război constant, luptându-se să expulzeze un „oaspete" (invadator) nepoftit după altul: khmerii, chinezii, francezii, japonezii, francezii (iarăși!) și, în cele din urmă, americanii cei împopoțonați și gălăgioși.

Dar nu toate luptele cruciale au fost purtate cu sabia și glonțul, pe un câmp de bătălie fățiș. De fapt, multe din cele mai importante bătălii din istoria Vietnamului au avut loc în spatele unei „cortine negre" de subterfugii, spionaj și politică scrisă cu pumnalul înmuiat în otravă. În cartea mea anterioară, *Cao Dai Kung-fu* (2002), spuneam:

> „Bătăliile fățișe sunt ușor de consemnat. Nu trebuie decât să mergem pe urmele zarvei și să numărăm cadavrele. Mai greu de văzut sunt numeroasele intrigi și acțiuni ascunse, desfășurate în spatele cortinei negre, stratagemele abile și înșelătoriile complexe, tot atât de importante pentru cursul istoriei ca gloanțele și baionetele. Din păcate, când încercăm să descifrăm acțiunile cabalelor meșteșugite, ale societăților secrete și ale agențiilor guvernamentale dubioase,

sfârşim de fiecare dată cu acelaşi lucru: un fuior de fum întrezărit în spatele nostru, într-o oglindă întunecată, şoapte şi clipiri conspirative."

Ceea ce nu poate fi obţinut prin forţă poate fi smuls adesea prin înşelătorie; ceea ce nu poate fi apărat pe faţă poate fi sprijinit adesea prin subterfugii.

Ca să supravieţuiască, vietnamezii au fost obligaţi să devină maeştri nu doar ai sabiei, măciucii şi bombei, ci şi ai ştiinţei negre.

*Corbii negri.* O grupare vietnameză care şi-a dat seama devreme că s-ar putea să trebuiască să se lupte cu Legiunea Străină franceză într-o zi şi cu francmasonii în următoarea, să se târguiască azi cu negustorii europeni şi să învingă *Yakuza* japoneză a doua zi a fost secta religioasă Cao *Dai.*

Întemeiată oficial ca mişcare spiritualistă în anii '20, dar cu un puls al sângelui spiritual şi politic vechi de secole, Cao Dai avea nu doar o forţă defensivă bine instruită, ci şi o reţea largă de agenţi de spionaj. Cei mai pricepuţi dintre aceştia formau (formează?) o facţiune secretă numită O *Nhm*, „Corbii negri".

Un agent al Corbilor negri din Cao Dai era în parte mistic şi magician, în parte spion... şi sută la sută *ninja*, maestru la adunat informaţii şi dispus să folosească orice metodă ca să-şi îndeplinească misiunea – de la a face spirite să apară, până la a face inamici să dispară.

Corbii negri erau maeştri în *am thi tinh*, „arta sugestibilităţii", propagandă menită să semene îndoială în inima duşmanului şi să culeagă rodul acesteia, frica.

La fel ca membrii Viet Cong din junglă, Corbii negri erau războinici de gherilă, maeştri în a pune capcane *mentale* şi în a semăna mine de patimă în calea victimelor lor.

O *Nhm* ştiau că undeva, în *that tinh*, „cele şapte pasiuni" pe care le avem cu toţii, se poate găsi o slăbiciune cu ajutorul căreia poate fi prins în capcană orice inamic.

Astfel, *bucuria* poate fi transformată în *tristeţe*, iar tristeţea poate fi alungată de bucurie.

*Iubirea* în care apare îndoiala devine gelozie şi *ură*. La rândul ei, ura poate fi alungată sau cel puţin făcută confuză prin apariţia iubirii.

Iubirea şi *pofta* apar deseori una sub forma celeilalte.

Pofta poate să învingă foarte uşor *frica* (adică bunul simţ).

Lucrurile de care ne temem ne trezesc şi ura. Şi totuşi, oamenii folosesc deseori ură intensă ca să ascundă o poftă secretă... chiar şi de ei înşişi.

Iar *furia* poate fi folosită ca să ne deschidă ochii (ex. „furia îndreptăţită", ca replică la nedreptate) sau ne poate orbi, „alimentând" trăiri precum ura şi frica.

*Cele cinci nestemate.* Corbii negri îşi numeau strategia generală de evaluare şi alocare a sarcinilor într-o situaţie *Giao Hoat*, ceea ce înseamnă literal „abilitate şi viclenie".

Giao Hoat constă din cinci stadii care se completează reciproc şi se suprapun parţial, numite „nestemate", având menirea de a-l ajuta pe agentul O Nhm mai întâi să evalueze o situaţie (sau un individ) şi apoi să elaboreze o „strategie de abordare" adecvată.

- *Can Nao* (literal, „războiul nervilor") constă în *vigilenţă* (sesizarea existenţei unei probleme, de preferinţă cât timp problema e încă mică) şi în *răbdare* (răbdarea de a aduna informaţiile necesare înainte de a acţiona).
- *Dom do* (literal, „a observa"). În acest stadiu, „observăm", adică adunăm informaţii fie prin experienţă directă, fie prin agenţi.
- *Coi Mach* („a evalua"). În acest stadiu triem informaţiile adunate, separând grâul de neghină.
- *Ngu Quan* („cele cinci slăbiciuni"), similar cu strategia *Wu Hsing Gojo-Goyoku* a japonezilor ninja, derivată la rândul ei din ceea taoistă chineză *Wu Hsing*. (Vezi Lung şi Prowant, 2001:31). În acest stadiu urmărim să aflăm care din cele *cinci simţuri* predomină la ţinta noastră. Asta corespunde cu una (sau mai multe) dintre slăbiciunile periculoase (frică, poftă, furie, lăcomie, compătimire) care ne domină pe toţi într-un moment sau altul.
- *Choc* (literal, „a scoate"). În acest stadiu combinăm toate informaţiile adunate în cele patru stadii anterioare într-o „nestemată" atât de ameţitoare, încât ne va „scoate" la propriu adversarul în câmp deschis. Acest stadiu este numit uneori *Lam me* (la propriu, „a vrăji").

*„În război folosești orice dă rezultate, indiferent dacă acea unealtă, tehnică sau tactică a fost creată de prieteni sau de dușmani. Cea mai bună armă este cea pe care o smulgi din mâna dușmanului tău mort."*
**Lung, *Cao Dai Kung-fu***

## *Obrazul chinezului*

*„Cei care-și folosesc puterile mentale pentru a trăi îi conduc pe alții. Cei care-și folosesc forța fizică pentru a trăi sunt conduși de alții."*
**Confucius**

În privința strategiei, în Orient sau în Occident, înțeleptul chinez Sun Tzu este maestrul recunoscut.

Prima carte a lui Sun Tzu a fost *Principiile elementare ale victoriei*, un tratat care se concentra asupra înșelăciunii. Dar majoritatea celor care-l studiază pe Sun Tzu cunosc mai bine capodopera acestuia, *Ping Fa*, adică *Arta războiului*.

Au existat, desigur, și alți strategi înainte de Sun Tzu, iar acesta i-a studiat fără îndoială pe cei mai mulți dintre ei. Dar după Sun Tzu, toți au fost comparați cu el și idealul său a fost – și este și acum – cel pe care încercăm să-l atingem.

Din păcate, Sun Tzu seamănă foarte bine cu vremea: toată lumea vorbește despre el, însă puțini fac ceva concret ca să-i păsească pe urme. E străvechea problemă a „aprecierii" și a „aplicării".

În acest caz, aprecierea nu înseamnă pur și simplu admirarea unei opere de artă, ci înseamnă capacitatea exersată de a compara în mod expert și de a critica o operă de artă. Cu un minimum de studiu, oricare dintre noi poate învăța să aprecieze arta de calitate. Dar câți dintre noi au ceea ce le trebuie ca să *aplice* această apreciere cu scopul de a deveni un nou Picasso?

În mod similar, n-am auzit oare în repetate rânduri spunându-se că a învăța să jucăm șah ne va transforma într-un fel sau altul în maeștri strategi pe câmpul de luptă? Și totuși, presat să clarifice această afirmație, nimeni nu pare să poată explica – în mod convingător – pe ce cale ne poate transforma mutarea de colo-colo a unor mici piese de plastic în următorul Alexandru sau Patton.

Unii îi resping pe maeştrii strategi precum Sun Tzu, protestând: „De ce să-mi irosesc timpul studiind un chinez decrepit când nu mi se va încredinţa niciodată comanda a 10000 de soldaţi?"

Ei bine, tinere, cu o astfel de atitudine, sigur că nu ţi se va întâmpla asta!

Filosofia, meditativă sau militară, e un lucru despre care e uşor să vorbeşti, dar pe care e greu să-l aplici practic. În Apocalipsa 10:9 se spune: „M-am dus la înger şi i-am cerut să-mi dea cărticica. «Ia-o, mi-a zis el, şi mănânc-o; ea îţi va amărî pântecele, dar în gura ta va fi dulce ca mierea»".

„În gura ta va fi dulce ca mierea" – uşor de vorbit. „Îţi va amărî pântecele" – greu de aplicat.

Găsirea de aplicaţii practice în prezent pentru înţelepciunea străveche este cea care să naştere maeştrilor de mâine.

De exemplu, Sun Tzu avertizează: „Când ţi-ai înconjurat duşmanul, trebuie să-i laşi o cale de scăpare. Să nu-ţi înghesui niciodată duşmanul la zid" (capitolul VIII:31-32).

În bătălie, asta înseamnă că oamenii disperaţi, prinşi în capcană, fără cale de ieşire se vor lupta până la moarte. Aşadar, pe câmpul de luptă, lasă-i totdeauna armatei inamice o cale de ieşire, o cale de a se retrage onorabil.

În China, acest lucru este numit salvarea obrazului, „obrazul" fiind sinonim în Orient cu onoarea, demnitatea şi statutul.

Deşi iniţial a fost conceput pentru a fi utilizat pe un câmp de luptă chinez cu 2500 de ani în urmă, acest principiu al lui Sun Tzu poate fi aplicat cu uşurinţă la interacţiunile noastre de tip „unu la unu" din prezent.

Spre exemplu, într-o discuţie în contradictoriu, chiar şi atunci când celălalt ştie că se înşală complet, chiar şi când îşi dă seama că l-ai atras în capcana unei poziţii pe care nu o poate apăra, ar putea rămâne neclintit, cu încăpăţânare, de teamă că-şi va pierde cinstea obrazului.

Aşadar, în loc să-l terorizezi şi să-l minimalizezi (cu excepţia situaţiei în care asta ţi-a fost intenţia de la bun început!), lasă-i o cale clară de scăpare, care să-i permită să-şi păstreze demnitatea, lasă-i timp „să-şi verifice sursa de informaţie" (vezi „Arta nu-gocierii", în capitolul 5).

Mărinimia arătată de tine ar putea să-l facă pe celălalt să se simtă atât de uşurat, încât va deveni aliatul tău. (În cel mai rău caz, ţi-ai demonstrat capacitatea de a-l zdrobi complet, în momentul ales de tine!)

Învăţăcelul indolent îşi poartă maeştrii sub braţ. Învăţăcelul înţelept îi poartă în inimă. Ţine-i pe maeştri nu în bibliotecă, ci în tine.

Aşadar, obiectivul nu constă doar în studierea maeştrilor din trecut, ci şi în dezvoltarea capacităţii de a aplica în lumea „reală" cunoştinţele acestora.

Dacă ne respectăm metodologia de a „căuta asemănările şi nu diferenţele", putem recunoaşte cu uşurinţă temele fundamentale din învăţăturile tuturor acestor maeştri din trecut.

### *Cele trei principii*

Când studiem strategia în general şi strategii chinezi precum Sun Tzu în particular, recunoaştem trei principii recurente:

*Sistemul şi contextul.* În orice situaţie, condiţiile trebuie văzute ca un întreg. Trebuie să vedem imaginea de ansamblu.

Asta înseamnă să vedem nu doar cum se desfăşoară lucrurile (sistemul), ci şi fundalul (contextul) pe care se petrec evenimentele.

A vedea imaginea de ansamblu poate să presupună şi nevoia de a amâna gratificarea imediată în favoarea câştigului pe termen lung; de a aştepta când am prefera să atacăm, de a ne retrage în loc să atacăm – fie verbal, fie prin forţă.

Invers, ori de câte ori ne putem distrage în manieră frivolă inamicul sau să-i canalizăm pe alte căi resursele spre fleacuri, făcându-l să piardă din vedere imaginea de ansamblu şi obligându-l să se ocupe de mici probleme iritante, înseamnă că am parcurs o bună parte din calea spre obţinerea poziţiei de superioritate.

Altfel spus, nu scăpa din ochi obiectivul.

*Echilibrul.* Universul este un sistem care se echilibrează singur, în mod firesc. Se grăbeşte să umple golurile. Răreşte fără milă rândurile oricărei specii care subestimează sau suprapopulează.

În taoismul chinez, asta înseamnă yin-yang, echilibru.

Medicina chineză tradiţională foloseşte acest principiu, mergând pe premisa că o persoană bolnavă are fie prea mult dintr-un lucru, fie prea puţin din altul (nu, zău!).

Simplă adunare sau scădere.

Medicul adaugă ceea ce este necesar sau reduce ceea ce este prea abundent în viaţa pacientului şi redirecţionează energia corporală (chi) a acestuia, fie îndreptând-o spre o zonă afectată, fie deviind-o de la aceasta.

Acelaşi principiu poate fi aplicat în război – cel militar sau cel psihologic.

Inamicul meu este concentrat prea mult aici (armata sa fizică sau doar atenţia sa), aşa că-l distrag, făcând zgomot acolo, iar el îşi trimite imediat o parte din trupe să vadă ce e cu zgomotul acela. Aruncatul unei pietricele peste umăr... he-he-he! cea mai veche şmecherie din repertoriu.

*Judo* se bazează tocmai pe acest principiu: el împinge, eu trag. El trage, eu împing. Şi într-o situaţie, şi în cealaltă, el pierde.

***„Fentează la stânga, loveşte la dreapta. Fentează la dreapta, loveşte la stânga. Simulează un atac ca să-ţi maschezi retragerea. Prefă-te că te retragi... înainte de a fâşni înainte cu ferocitate!"***
**Li Chung, secolul al VIII-lea**

Corespondenţa. Maestrul samurai Yagu Munenori (1571 – 1646) spunea că a câştiga o bătălie în fruntea unei mari oştiri nu se deosebeşte cu nimic de câştigarea unui duel cu sabia, în luptă unu la unu.

Aşa cum e sus, la fel e şi jos. Regulile care guvernează lucrurile mari se aplică totodată celor mici şi invers. Pleacă de la premisa că toate lucrurile sunt legate unele de altele.

Deşi corespondenţele şi legăturile concrete ar putea să nu fie imediat vizibile în toate situaţiile, ele există totuşi, şi descoperirea acestor legături ascunse – o slăbiciune anterior necunoscută? – îţi furnizează tocmai avantajul de care ai nevoie ca să-ţi înfrângi duşmanul. (Vezi, de asemenea, Lung şi Prowant, 2001.)

***„Neclintit precum Pământul, aştept mişcarea inamicului. Când se mişcă, mă revărs asupra lui precum Apa, lovesc şi-l mistui precum Focul!"***
**T'ai Li'ang, 374 î. Hr.**

## *K'ung Ming*

Strategia lui Sun Tzu şi-a dovedit valoarea în perioada războaielor interstatale din China (453 – 221 î. Hr.). După cum sugerează denumirea, aceasta a fost o perioadă de haos şi cruzime, ambiţie şi atrocităţi, şi totuşi o perioadă care a stimulat nu doar arta chineză a războiului, ci şi cultura chineză în ansamblu.

Asta e natura frământărilor şi a conflictelor. Îdei'gen Nietzsche: Ce nu mă distruge mă face mai puternic! Cu cât e mai grea povara, cu atât se dezvoltă mai mult muşchii. Cu cât e mai nemiloasă piatra de ascuţit, cu atât iese lama mai bună. Cu cât sunt mai grele vremurile, cu atât mai rezistenţi trebuie să fie eroii.

Căderea Romei, cruciadele (primul război mondial), războiul american de secesiune, al doilea război mondial (1914) şi al treilea (1940)... şi 11 septembrie. Vremurile frământate ne pun la încercare curajul... şi materialul din care suntem făcuţi.

În China, o astfel de perioadă a urmat după căderea dinastiei Han, în 220 d. Hr., când ţara a fost împărţită în trei regate, Shu, Wu şi Wei, aflate în război între ele.

Cutezătorul preferat al acestei epoci a fost K'ung Ming, din regatul Shu. Cunoscut şi sub numele de Chuko Liang, K'ung Ming era un tânăr războinic iscusit, care şi-a întrecut în înţelepciune şi în longevitate majoritatea rivalilor şi, mai târziu, a devenit un mare general şi erudit.

Viaţa lui K'ung Ming – care a fost în parte Robin Hood, în parte Rommel şi, în mod vădit, l-a studiat intens pe Sun Tzu – a fost consemnată în secolul al XV-lea în epopeea lui Kuan Chung intitulată *Povestea a trei regate*, în parte lucrare istorică, în parte metaforă educativă. Spre exemplu:

Unul dintre primele triumfuri ale lui K'ung Ming a fost cel repurtat asupra altui strateg remarcabil, Cao-Cao, pe când armatele regatului Wei măturau teritoriul regatului Shu. (Mai multe despre Cao'Cao în curând.)

În aşteptarea bătăliei, oştirea Shu şi oştirea Wei şi-au făcut tabără pe cele două maluri ale unui râu lat.

Când cele 10000 de săgeţi care urmau să fie trimise armatei Shu n-au sosit, comandantul acesteia a fostgata să se retragă, însă tânărul războinic K'ung Ming a născocit un plan cutezător de a aduna săgeţile necesare.

În noaptea aceea, asupra ambelor maluri ale râului s-a așternut o ceață deasă, iar santinelele armatei Wei au fost brusc alarmate de sunetul unor bărci deplasându-se pe apă. Convinși că oștirea Shu încerca să dea un atac-surpriză, arcașii Wei au început să tragă spre locul unde se auzeau bărcile inamice apropiindu-se și și-au terminat săgețile înainte să-i poată opri comandanții lor.

Pe malul celălalt al râului, comandantul Shu l-a felicitat pe K'ung Ming și împreună au privit cum soldații trăgeau înapoi bărcile în care nu se afla niciun om; bărcile erau legate cu funii unele de altele și încărcate cu baloți de paie, toți baloții fiind acum plini cu 10000 de săgeți refolosibile, „donate" de dușmani.

Stratagema lui K'ung Ming nu s-a bazat pe noroc, ci pe studiu prealabil. Adu-ți aminte: norocul surâde minții pregătite.

Anticipând traversarea apei printr-un vad, K'ung Ming studiase râul marcându-i curenții și – la fel ca orice războinic care-și merită renumele – era deja expert în meteorologie, așa că știa că noaptea aceea va fi stăpânită de ceață.

Mai important, deși era încă tânăr, K'ung Ming cunoștea deja firea umană.

Ascultând zarva din tabăra inamicului de pe malul celălalt, K'ung Ming își amintise observația lui Sun Tzu: „Când tabăra dușmanului e gălăgioasă noaptea, asta înseamnă că el se teme" (*Arta războiului*, IX:36).

Înarmat cu această informație, K'ung Ming a raționat că, chiar dacă și-ar da seama de înșelătorie la timp, comandanții armatei Wei nu vor putea să-și împiedice soldații înspăimântați să tragă toate săgețile.

Stratagema lui K'ung Ming amintește și de o altă afirmație a lui Sun Tzu, indiferent dacă o interpretăm la propriu sau la figurat: „Soldații unui general înțelept se hrănesc din dușman".

Promovat pentru ingeniozitatea sa, K'ung Ming a fost numit comandantul unei mici forțe, trimisă să pregătească apărarea orașului Hsi, înconjurat de ziduri.

Însă imediat ce a sosit la Hsi, K'ung Ming a aflat că o mare oștire Wei, condusă de generalul Ssuma Yi, se apropia de oraș, ca să-l captureze. Dându-și seama că era imposibil ca întăririle din partea armatei Shu să ajungă la timp, K'ung Ming le poruncește

puținilor soldați pe care-i are să plece pe dealuri, iar el se pregătește să se confrunte singur cu inamicul!

Când sosește, Ssuma Yi descoperă șocat că porțile orașului Hsi sunt larg deschise. La o examinare mai atentă, îl zărește pe K'ung Ming așezat pe zidul lat al orașului, îmbrăcat nu în armură, ci într-un chimono confortabil și cântând la lăută în fața a două fete care râdeau și chicoteau.

Alarmat și bănuind o capcană menită să-l ademenească într-un oraș fără forțe de apărare, Ssuma Yi le ordonă imediat trupelor sale să treacă pe lângă Hsi.

Zâmbind, K'ung Ming privește cum oștirea Wei pornește spre dealuri, unde știe că va trebui să-și subțieze rândurile ca să treacă printr-o trecătoare îngustă... în care așteaptă propriile sale trupe puțin numeroase, gata de ambuscadă.*

Regretabil pentru regatul Shu, K'ung Ming nu se afla la comanda oștirii când comandantul Wu l-a păcălit pe comandantul Shu, îmbrăcând în uniforma Wu prizonieri condamnați și făcându-i să-și taie singuri gâtul, într-o încercare reușită de a teroriza trupele Shu (vezi Lung și Prowant, 2001:38).

## *Regele marțial*

***„În război e cel mai bine să ataci minți, nu orașe. Războiul psihologic este mai bun decât lupta cu armele."***
**Mao Tse-Dun**

Cao Cao (scris și Ts'ao Ts'ao), cel mai renumit general din perioada celor trei regate, a trăit între anii 155 și 220 și a fost nu doar contemporan cu K'ung Ming, ci și rivalul și egalul acestuia.

În primul rând, la fel ca Sun Tzu înaintea lui, Cao Cao prefera să evite vărsarea de sânge, declarând că trebuie „să lupți doar ca ultimă alternativă". Dar, când conflictul este inevitabil, trebuie „să-ți lași dușmanul să-ți creeze victoria".

Pentru aceasta, Cao Cao avea o maximă de bază foarte clară: „În război nu există nimic constant, cu excepția înșelătoriei și a șireteniei. În asta constă adevărata Cale"

* O variantă a sfatului lui Sun Tzu „Lasă-i totdeauna inamicului o cale de scăpare" constă în a-i lăsa o cale de ieșire care duce direct la ambuscada pregătită de tine! (*n.a.*).

Cao Cao se grăbeşte să arate că nu există regulă neclintită pentru obţinerea victoriei, deoarece dinamica războiului se schimbă constant: „Aşa cum apa nu are formă constantă, nici războiul nu are dinamică constantă. Aşa cum apa se adaptă la fiecare vas, şi cei pricepuţi la război adoptă o atitudine flexibilă, adaptându-se astfel la flux şi la condiţii. Multe dintre acestea nu pot fi cunoscute dinainte, ci trebuie judecate pe loc, cu o privire exersată".

Singura constantă din lumea lui Cao Cao era sosirea la petrecere înaintea inamicului.

Cao Cao era faimos (temut!) pentru viteza cu care putea să preia controlul, ajungând la locul de bătălie înainte ca duşmanii săi să bănuiască măcar că şi-a pus oştirea în mişcare. Filosofia lui era simplă: „Arată în mod cât mai bătător la ochi că eşti departe... iar apoi mărşăluieşte cu toată iuţeala, ca să soseşti înainte ca duşmanul să bănuiască măcar că eşti în mişcare! Cu condiţia să calculezi corect, prin alegerea unui traseu ocolit, care dă iluzia că presupune deplasarea pe o distanţă foarte mare, tot poţi sosi înaintea inamicului, chiar dacă porneşti după plecarea lui".

Cao Cao avea o reputaţie atât de mare în această privinţă, încât în cercul (tot mai puţin numeros!) al duşmanilor săi a apărut o superstiţie: „Nu rosti niciodată numele lui Cao Cao, ca nu cumva bătrânul dragon să-şi facă apariţia!" Asta seamănă cu vechea zicală-superstiţie occidentală: „Nu rosti niciodată numele unui demon, ca nu cumva să apară!"

În această privinţă, Cao Cao avea aceeaşi filosofie ca generalul american Nathan Bedford Forrest din armata confederată, care, la insistenţele de a dezvălui „secretul" care-l face să câştige bătălie după bătălie, s-a răstit: „Secretul constă în cine ajunge *primul* cu cei *mai mulţi*!"

Când războiul propriu-zis era inevitabil, Cao Cao făcea tot posibilul să obţină date cât mai bogate cu putinţă despre duşmani, folosind spioni *Lin Kuei* ca să adune informaţii şi trimiţând totodată alţi spioni să acţioneze ca agenţi provocatori, să „scindeze forţele inamicului" semănând divergenţe şi confuzie.

Şi, cu toate că făcea la propriu „regulile" în privinţa luptei, atunci când timpul şi climatul – circumstanţele şi întâmplările – o cereau, Cao Cao putea să renunţe la fel de repede la reguli, în

favoarea unei manevre neortodoxe și neașteptate, menită să-i aducă victoria.

Spre exemplu, deși ne spune „Nu-ți aduna niciodată oștirea în gerul năprasnic al iernii sau în arșița aprigă a verii, fiindcă e prea greu pentru soldații de rând", el personal a atacat cu succes regatul Wu în miezul iernii.

Altă dată însă, Cao Cao și-a semnat la propriu condamnarea la moarte când a culcat la pământ, din greșeală, lanurile unui fermier, asta după ce le dăduse oamenilor săi ordine exprese să lase neatins pământul fermierului. Cao Cao a cedat numai după multe rugăminți – și după ce oștirea lui a fost la un pas de rebeliune – și și-a retezat părul ca pedeapsă.*

Cao Cao își folosea știința neagră nu doar asupra dușmanilor, ci, la nevoie, și asupra propriei oștiri.

Când a fost anunțat că rezerva de grâne a armatei a fost lăsată să scadă periculos de mult, Cao Cao și-a chemat ofițerul șef însărcinat cu proviziile, pe nume Wang Hou, și i-a spus:

– Am nevoie de ceva din partea ta. Ceva necesar pentru a-i asigura pe oșteni că nu i-am neglijat.

– Stăpâne, orice ai nevoie, îți dau bucuros, a spus Wang cu o plecăciune.

Fără altă vorbă, Cao Cao și-a scos sabia din teacă și l-a decapitat! Apoi a înfipt capul lui Wang într-o țeapă, pe care a pus o tăbliță ce spunea simplu: „Wang Hou, responsabil cu grânele". Astfel, soldații lui Cao Cao au văzut că ofițerul răspunzător de foamea pe care o răbdau a fost pedepsit de mult-iubitul lor general.

La fel ca orice meșteșugar, Cao Cao știa cât e de important să-ți respecți uneltele meseriei. Meșteșugul și meseria sa era războiul, iar uneltele meseriei, oștirea lui loială. Totuși, a fost suficient de inteligent să creeze ideea informării i strict pe bază de necesitate: „Trupele pot împărtăși bucuria unei campanii realizate cu succes, dar nu și durerile conceperii ei".

* În China antică, tunsul părului era o pedeapsă drastică, întrucât mulți chinezi își purtau părul lung, în coadă, având credința că, după moarte, zeii sau Buddha cel ceresc îi va ridica în Rai ținându-i de coada de păr împletit (*n.a.*).

Desigur, Cao Cao îşi rezerva pentru duşmani cele mai bune trucuri: exploatarea slăbiciunilor acestora sau, cum spunea el: „Îmi las duşmanii să-mi creeze victoria".

Odată, aflându-se prins în capcana unui defileu îngust, cu duşmani la ambele capete, Cao Cao şi-a pus soldaţii să sape nişe în pereţii defileului, iar apoi, lăsând jumătate din oameni ascunşi în nişe, a avansat cu îndrăzneală ca să atace duşmanul la capătul îndepărtat. Văzându-l că înaintează, forţele inamicului aflate în spatele lui s-au grăbit să intre în trecătoare, cu intenţia de a-i ataca ariergarda expusă.

Dar imediat ce au trecut de soldaţii puşi de Cao Cao să se ascundă în pereţii defileului, aceştia au apărut în spatele lor şi au atacat ariergarda inamicului! Atunci, Cao Cao şi-a întors brusc propriile trupe înapoi, zdrobind inamicul între cele două jumătăţi ale oştirii sale.

Forţele inamice aflate la capătul îndepărtat al defileului au fost atât de uluite de această întorsătură, încât nu numai că n-au sărit în ajutorul aliaţilor prinşi în capcană, ci, mai mult, au fugit cuprinse de panică!

Potrivit lui Cao Cao, există cinci calităţi pe care trebuie să le aibă un general: înţelepciune, integritate, compasiune, curaj şi severitate. A se compara cu Sun Tzu, capitolul I, versetul 7.

Dacă acestea sunt cele cinci *calităţi*, înseamnă că trăsăturile negative pe care vrem să le căutăm la inamic (şi în cele din urmă să găsim o cale de a le exploata!) trebuie să fie *opusele* lor:

| | |
|---|---|
| înţelepciune | ignoranţă |
| integritate | trădare |
| compasiune | cruzime/ură |
| curaj | laşitate/frică (una din cele cinci slăbiciuni periculoase) |
| severitate | milă (alta din cele cinci slăbiciuni periculoase) |

În final, recunoaşterea meritelor lui Cao Cao se extinde mult dincolo de câmpul de luptă.

Cao Cao a fost acuzat că a rescris *Ping Fa* a lui Sun Tzu. Fie că e adevărat, fie că nu, i se recunoaşte meritul de a fi împărţit *Arta războiului* a lui Sun Tzu în cele treisprezece capitole pe care le cunoaştem. De asemenea, i se atribuie meritul de a fi

creat (sau cel puţin de a fi perfecţionat) o formă de luptă cu mâinile goale numită *wu shu*, în care a încorporat lecţiile practice învăţate de el pe câmpul de luptă. În prezent, această artă marţială este numită Kung-fu „Zidul de fier".

În cele din urmă, Cao Cao a devenit regele statului Wei şi a fost supranumit „regele marţial", pentru măiestria sa expertă în arta războiului. Ulterior, fiul său a devenit împărat şi şi-a declarat tatăl *T'ai Tzu*, adică „întemeietorul respectat" al dinastiei Wei.

## *Citirea feţei la chinezi*

***„Chipul omenesc conţine o lume a secretelor."***
**Henry Linn, *What Your Face Reveals***

În acest moment ar trebui să nu existe nicio îndoială în mintea ta că dobândirea capacităţii de a descifra intenţiile şi intriga pe chipul unui om face deseori diferenţa între a săruta buzele Victoriei şi a-ţi pupa duşmanul în fund!

În vreme de război, anticiparea mişcărilor unei armate duşmane de 10000 de oameni se reduce deseori la descifrarea corectă a expresiilor feţei unui singur comandant inamic sau la citirea adevărului pe faţa unui spion capturat, care este... interogat intens. (Vezi *Theatre of Hell: Dr. Lung's Complete Guide to Torture*, 2003.)

Indiferent dacă încerci să descifrezi expresiile de pe feţele aflate în jurul tău la masa de pocher sau de pe chipul unui avocat necinstit aflat în faţa ta la masa tratativelor, indiferent dacă urmăreşti să-ţi determini duşmanul să-şi lase garda jos sau doar să determini o fetişcană frumoasă să-şi coboare standardele, în acest moment eşti suficient de instruit în ştiinţa neagră şi controlul minţii ca să poţi citi indiciile şi tresăririle de pe chipul cuiva, care trădează de multe ori neliniştea ascunsă sau duplicitatea. (Vezi Figura 18.)

Chinezii însă duc abilitatea de a descifra chipurile la un nivel superior, susţinând că sunt capabili nu doar să deducă personalitatea unui om după forma şi trăsăturile feţei, ci şi că pot afla trecutul, prezentul şi chiar viitorul acelui om.

După cum îţi dai seama, această formă de interpretare a fizionomiei merge mult dincolo de simpla observare a broboanelor de sudoare de deasupra buzei de sus a partenerului de

pocher. Potrivit chinezilor, chipul omului se schimbă în funcție de gândurile lui. Faptele bune și intențiile bune pot determina schimbări pozitive în *joss*-ul tău (noroc, soartă, karma), lucru care se va reflecta pe fața ta. Faptele rele și intențiile rele, pe de altă parte, cauzează schimbări corespunzător de nefericite, care se vor arăta și ele pe fața ta. (Poate că ar fi trebuit să-i spună cineva lui Dorian Gray acest lucru!)

*Siang Mien*, arta chineză a „citirii feței", datează de mii de ani și constituie una din cele mai vechi profesii în China. Într-o cultură care continuă să țină la mare preț intuițiile, abilitățile și artele prevestirii (ex. astrologia, numerologia), citirea fețelor a avut întotdeauna popularitate, mai ales în rândul aristocrației. Nu e un secret că pe baza Siang Mien a fost ales nu doar un singur împărat al Chinei.

Deși interzisă, împreună cu alte superstiții feudale, când comuniștii au preluat puterea în China, citirea feței și-a păstrat popularitatea până în prezent. În ciuda interdicției, comuniștii din eșalonul superior, inclusiv Mao, și-au păstrat credința neclintită în această artă, lucru știut de toată lumea.

Gui-Gu-Tze, din perioada războaielor interstatale, este considerat „părintele citirii feței" la chinezi. Autor al manualului clasic de citire a feței intitulat *Xiang Bian Wei Mang* (250 î. Hr.), Gui Gu-Tze a fost totodată un mare filosof și pedagog. Întâmplarea a făcut ca unul dintre adepții săi să fie Sun Bin, autorul *Artei pierdute a războiului* și descendent direct al lui Sun Tzu.

Fără îndoială, Gui Gu-Tze și-a extras informațiile deopotrivă din observații și calcule personale și din surse străine, cum ar fi textele străvechi pe tema citirii feței importate din țări precum Tibetul și India. Spre exemplu, *Kama Sutra* oferă învățături despre arta cunoașterii caracterului unui bărbat pe baza trăsăturilor sale (Lung și Prowant, 2001:65).

Se știe de asemenea că Gui Gu-Tze a fost influențat de două respectate pseudoștiințe chineze. Prima a fost *I-Ching*, un sistem străvechi de divinație ce datează din secolul al XII-lea î. Hr. și este considerat probabil cea mai veche carte din lume (Linn, 1999:9).

A doua sursă evidentă de influenţă chineză asupra lui Gui Gu-Tze a fost teoria taoistă *Wu-hsing*, „Cele cinci elemente" (vezi Lung şi Prowant, 2001:31).

La fel ca în cazul multor alte superstiţii, pseudoştiinţe şi simple caraghioslâcuri din viaţă, nu contează dacă tu personal crezi sau nu în arta citirii feţei. Atât timp cât cel cu care ai de a face crede în ea, asta te va afecta. Aşa că ar fi cazul cel puţin să ne familiarizăm cu ea. Cei care cred în acest sistem îl pot folosi ca să te judece dinainte, să te plaseze într-un stereotip în clipa când intri pe uşă, pe baza unui lucru extrem de simplu, cum ar fi forma feţei.

Nu uita nicio clipă că credinţele – oricât de bizare şi de neîntemeiate – îşi vor găsi oricând adepţi. Iar credinţa e mai puternică decât realitatea (11 septembrie).

În ceea ce priveşte viitorul citirii feţei, această practică e teafără şi nevătămată în tot Orientul. Linn (1 999) afirmă: „Fără îndoială, arta fascinantă a citirii feţei va continua să joace un rol semnificativ în evenimentele politice, sociale, culturale şi personale din China, cu un viitor promiţător în procesele de selecţie a personalului şi de luare a deciziilor strategice atât în corporaţiile private, cât şi în agenţiile guvernamentale din lumea întreagă" (pagina 8).

Există vreo şansă ca în epoca actuală, a înaltei tehnologii, citirea feţei să cadă în dizgraţie? În niciun caz. La fel de populară ca oricând în Orient, citirea feţei continuă să câştige popularitate în Occident, unde au fost deja create programe de computer care combină arta străveche a citirii feţei cu biometria modernă, bazată pe tehnologie de vârf.

Următoarea tehnică relativ banală de citire a feţei te va ajuta să afli dacă un anumit om te minte: ştii deja că poţi depista un râs mincinos dacă ochii nu zâmbesc şi ei împreună cu gura. Folosindu-ţi degetul mare (sau o carte de joc etc.) ca să acoperi pe furiş partea de jos a feţei individului – gura zâmbitoare –, poţi vedea dacă expresia ochilor se potriveşte cu cea a buzelor.

De asemenea, după Siang Mien, jumătatea stângă a feţei umane este yang (masculină, conştientă), iar jumătatea dreaptă este yin (feminină, inconştientă). Ca urmare, cele două jumătăţi nu sunt totdeauna în acord una cu alta. Mascând jumătate din

chipul unei persoane, îţi poţi da seama când cele două jumătăţi nu sunt în acord (adică o jumătate va părea că, de fapt, se încruntă uşor), ceea ce arată cel puţin faptul că persoana are îndoieli cu privire la ceea ce spune.

## *Viclenia samurailor*

***„Când nu poţi fi păcălit de oameni,***
***vei fi ajuns la înţelepciunea strategiei."***
**Miyamoto Musashi**

Oricine ştie că samuraii n-au nimic în comun cu ninja. Samuraii se călăuzeau după *Bushido*, un cod strict de conduită şi cavalerism care le cerea să se confrunte cu alţi samurai faţă-n faţă, pe un câmp de luptă puternic luminat.

Ninja, pe de altă parte, preferă să se furişeze la adăpostul întunericului. Singurul lor cod este *„Masakatsu!"* – orice dă rezultate – şi se confruntă faţă-n faţă cu adversarul doar atunci când n-au încotro.

Tacticile ascunse ale ninja erau atât de detestabile pentru idealul de conduită şi confruntare onorabilă al samurailor, încât un şogun samurai a interzis chiar şi rostirea cuvântului „ninja" (literal, „cel care intră pe furiş"), sub ameninţarea pedepsei cu moartea. Totuşi, se ştie că multe clanuri ninja medievale au fost întemeiate de samurai *ronini*. Şi, cu toate că nu se vorbeşte despre asta, nici măcar samuraii „respectabili" nu se dădeau în lături să folosească din când în când câte un truc ninja.

Când un samurai folosea tactici ninja şi izbândea, intra în istorie ca geniu marţial strălucit şi neconvenţional. Dacă însă eşua, chiar şi după ce recurgea la tactici ninja în disperare de cauză, nu numai că-şi pierdea viaţa, ci era şi declarat demn de tot disprețul pentru că a îndrăznit să încalce sacrul cod Bushido.

Aceeaşi contradicţie între idealul războinic şi strategia practică este întâlnită la scandinavi. Chiar şi zeii scandinavi precum Odin şi Thor, deşi preferau luptele cumplite, care să le garanteze dreptul de a se lăuda în Walhalla, au câştigat tot atâtea bătălii cu ştiinţa neagră (controlul minţii) ca şi cu securea de război.

După cum vom vedea, unii dintre cei mai reputaţi samurai japonezi au folosit tactici şi tehnici ninja şi, mai mult decât atât,

câtorva dintre aceşti eroi respectaţi li se atribuie meritul de a înfiinţat proprii şcoli ninja.*

## *Arta influenţei după Yoritomo*

***„Să-i influenţezi pe alţii! Ce dar minunat şi ce reuşită garantată pentru cel care-l posedă!"***
**B. Dangennes**

În jurul anului 762 d. Hr., în Japonia a fost creat un corp specializat de cavaleri. Aleşi din familii înstărite şi cunoscuţi drept *Kondei* („Tinerii bravi"), aceştia au fost primii *samurai*. Până atunci, armata japoneză fusese alcătuită în principal din pedestraşi înarmaţi cu suliţe, dar aceşti noi samurai preferau sabia, simbol evident al rangului lor şi, de asemenea, al faptului că erau dispuşi să provoace vătămare fizică la cel mai mică afront. Codul lor era *Bushido*, „Calea (*do*) războinicului (*bushi*)".

Când nu erau ocupaţi să-şi apere domeniul de ameninţări reale şi imaginare, liderii de clan samurai (*daimyo*) se distrau fabricând motive de a porni la război împotriva clanurilor de samurai rivale. În cele din urmă, în 1192, Yoritomo, daimyo al clanului Minamoto, a reuşit să-şi învingă rivalii şi a devenit primul şogun al Japoniei. Yoritomo a izbândit acolo unde atâţia alţii dinaintea lui eşuaseră, folosind o combinaţie belicoasă de luptă cu sabia şi ştiinţă neagră.

Yoritomo a fost ajutat de fratele lui mai mic, Yoshitsune, căruia i s-a atribuit ulterior înfiinţarea *Karuma-hachi-ryu*, o şcoală de arte marţiale specializată în a-i învăţa pe soldaţii Minamoto tactici de gherilă (ninja).

Legenda spune că Yoshitsune a învăţat artele sale marţiale neortodoxe de la demonii pădurii, pe jumătate oameni, pe jumătate corbi, numiţi *Tenqu* – o referire slab mascată la clanurile ninja Shinobi care trăiau în pădurile din centrul Japoniei şi care şi-au pus abilităţile mortale de experţi în slujba cauzei Minamoto.

Dată fiind cruzimea lui Yoritomo, nu e deloc surprinzător că s-a coborât la alierea cu detestaţii ninja. Ca să-şi sporească oştirea,

* O menţiune specială (ne)onorabilă i se atribuie lui Hideyoshi Toyotomi, un om de rând – nici măcar samurai prin naştere! – care şi-a folosit în anii 1500 tehnica ninja pentru a deveni domnitorul necontestat al Japoniei (Lung şi Prowant, 2000:8) n.a.

Yoritomo a acordat rangul de samurai „barbarilor" *ainu* (literal, „păroşii"), locuitorii caucazieni originari ai insulelor japoneze (cf. „Samurai Anthropologist", în revista *Discover*, septembrie 1989).

În ciuda marilor sale înfăptuiri, Yoritomo a intrat pe lista neagră a istoriei, ca un Stalin al epocii sale, un dictator crud şi paranoic care, imediat ce a pus mâna pe putere zdrobindu-şi duşmanii din prezent, a început să-şi regleze conturile cu toţi inamicii din trecut. A reglat aceste conturi şi, în acelaşi timp, a alcătuit o listă cu toţi cei pe care-i bănuia că ar putea să reprezinte o ameninţare în viitor – inclusiv fratele său, Yoshitsune, pe care Yoritomo l-a acuzat, pe drept sau pe nedrept, de plănuirea unei lovituri de stat.

Precaut, Yoshitsune a evadat şi a devenit personaj de legendă, ajungând în cele din urmă un Robin Hood în variantă japoneză. Yoritomo, la fel ca Stalin, şi-a depăşit în longevitate duşmanii. În mod ironic, războinicul care a reuşit în sfârşit să ţină în frâu Japonia a avut parte de o moarte banală, în urma unei căzături de pe cal.

Deşi moraliştii minimalizează înfăptuirile lui Yoritomo, afirmând că şi-a croit drum spre putere prin măcel şi apoi a păstrat puterea pedepsindu-i exemplar – rapid, sigur şi sângeros! – pe toţi cei care i s-au opus, adevărul este că Yoritomo a folosit diplomaţia tot atât de des ca decapitarea.

La fel ca mulţi cuceritori, Yoritomo a descoperit că e uşor să cucereşti, dar să controlezi, nu. El a înţeles de timpuriu că cheia cuceririi şi controlului indivizilor şi a imperiului constă în capacitatea de a-ţi exercita influenţa. Influenţa înseamnă pur şi simplu capacitatea de a înlocui vrerea altora cu vrerea noastră.

Ideile şi tehnicile lui Yoritomo în ce priveşte stăpânirea la perfecţie a „artei influenţei" au fost transpuse în engleză prin intermediul vocii „traducătorului/interpretului" său, B. Dangennes, în 1916.

Yoritomo expune douăsprezece modalităţi prin care ne putem spori „influenţa" şi, cu ajutorul ei, puterea personală:

*Prin sporirea forţelor psihice*. Expresia „forţe psihice" este sinonimă cu „capacitatea şi agilitatea mentală", de exemplu puterea de percepţie, de concentrare şi de luare a deciziilor.

Yoritomo susține că toți oamenii au o nevoie înnăscută de ceva ce el numește „căutarea permanentă a tot ce este mai înalt", dorința de a face eforturi ca să ne atingem potențialul maxim, să trăim și să ne exprimăm pe deplin.

***„Lupta pentru viață devine tot mai grea, iar puterea facultăților noastre ascunse ar trebui să se extindă, în concordanță cu necesitățile tot mai mari."***
**Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence***

Șapte sute de ani mai târziu, de cealaltă parte a lumii, Nietzsche a numit același imbold înnăscut „voință de putere".

Incapacitatea de a ne ridica la înălțimea potențialului nostru, fie din cauza propriei indolențe, fie din cauza amestecului deliberat al dușmanilor noștri este cauza acelui sentiment vag de nemulțumire care există într-un cotlon al minții celor mai mulți dintre noi.... sentiment de nemulțumire pe care un inamic alert și abil îl poate încuraja foarte ușor, transformându-l în sentimente tot mai autodistructive de îndoială, defetism și ură de sine. Desigur, putem face și noi același lucru dușmanului nostru!

Așadar, primul pas pentru sporirea influenței – fie și numai pentru a ne apăra – constă în a ne dezvolta capacitățile mentale și a le folosi pe deplin. Adu-ți aminte: ideea că ne folosim doar 10% din creier e un mit și un pretext! Dar e adevărat că omul obișnuit își folosește creierul doar cu o eficiență de 10%.

„Leacul" pentru asta? Simplu: *refuză să fii „obișnuit"!*

Sporește-ți forțele psihice, capacitățile mentale și, astfel, îți mărești puterea de a-i influența pe alții. Căci la ce bun să cultivi o viță-de-vie de soi, dacă nu faci vin din ea?

***„Părerile sunt lipsite de putere atât timp cât nu fac decât să nedumerească creierul, fără să înarmeze mâna."***
**Joseph von Hammer, *History of the Assasins***

*Prin persuasiune.* Exercitarea influenței prin persuasiune presupune subtilitate, o mai bună sincronizare cu celălalt pentru a-l îmboldi în direcția pe care o dorim și la faptele pe care dorim să le facă.

Yoritomo oferă patru îndrumări pentru a-i convinge pe alții:

1. Înlătură suspiciunea, stabilind o relație de încredere cu ei. (Vezi „Arta minciunii", în capitolul 5.)

2. Învaţă să asculţi atât ceea ce spun alţii (conştient şi inconştient), cât şi ceea ce nu spun. Nu e asta esenţa controlului minţii?
3. Nu teroriza.
4. Prefă-te, cel puţin, că împărtăşeşti simpatiile lor.

*Prin influenţa ochilor.* De la privirea severă de reproş a părinţilor şi profesorilor de care învăţăm să ne temem în copilărie până la privirile ademenitoare şi periculoase pentru buzunar ale fotomodelelor şi până la căutătura dominatoare a unui Rasputin sau Charlie Manson, ochii noştri au puterea de a mustra, seduce şi încremeni.

În *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) am învăţat cât de important este să facem contact vizual şi, de asemenea, să „citim" ochii celuilalt, ca să ne dăm seama când minte de îngheaţă apele.

***„Puţine persoane scapă influenţei ochilor omeneşti. Dacă privirea lor e imperioasă, subjugă; dacă e tandră, emoţionează; dacă e tristă, străpunge inima cu melancolie."***
**Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence***

Yoritomo spune că putem duce această metodă la un nivel superior asimilând capacitatea de a influenţa (comunica) prin privire, de a ne lăsa trăirile afective – sincere sau simulate – să izvorască liber din ochii noştri. Asta înseamnă nu doar să ne creăm o uitătură plină de forţă, dominatoare, care-l va face garantat pe celălalt să încremenească locului, ci şi să stăpânim la perfecţie acele priviri sincere, pline de compasiune şi afectuoase care sunt cheia ce descuie inimi.

Incontestabil, o simplă privire îl poate influenţa pe celălalt.

- Ochii îndreptaţi în jos le spun oamenilor că suntem supuşi... şi nu reprezentăm o ameninţare.
- Ochii îndreptaţi rezervat într-o parte spun că eşti modest... şi poate un pic timid. (Băieţi, luaţi notă, fetelor le place *la nebunie* când faceţi asta!)
- Ochii mari înseamnă interes intens.
- A face cu ochiul o dată, cu un aer clandestin, îl transformă instantaneu pe celălalt în complice.
- Când faci cu ochiul şi zâmbeşti, asta poate trimite cu gândul la pasiune.

Astfel, cu o singură privire exersată, putem să arătăm aprobare sau să stârnim confuzie, să aprindem pasiuni sau să declanşăm paranoia; o singură privire îi influenţează şi pe prieteni, şi pe duşmani, trezind emoţii pozitive sau negative.

*Prin cuvinte şi vorbire.* Yoritomo ne recomandă să vorbim concis şi agreabil, avertizând că „Abundenţa prea mare a cuvintelor e ostilă convingerii".

***„Cuvântul este cea mai directă manifestare a gândului; de aceea, el este unul dintre cei mai importanţi agenţi ai influenţei când se înveşmântează în precizie şi claritate, fiind un element indispensabil pentru a deştepta convingerea în mintea ascultătorilor."***
**Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence***

Pe lângă faptul că s-a aflat în avangarda epocii sale prin înţelegerea valorii propagandei concise, dacă avem încredere în traducerea lui Dangennes, e foarte posibil ca Yoritomo (1916) să fi inventat ideea de a contracara sindromul duratei de atenţie scurte printr-o exprimare concisă şi meşteşugită: „Cei care ştiu să-şi prezinte ideile în câteva fraze, într-o manieră care-şi lasă amprenta asupra ascultătorilor, pot să devină foarte uşor lideri ai maselor" (pagina 62).

Metoda lui Yoritomo de a crea mesaje simple şi eficiente presupune mai întâi să *cugetăm profund*, în prealabil, la ceea ce vrem să spunem, apoi *să ne transformăm ideile în imagini*. Când elaborăm aceste imagini, Yoritomo recomandă (1) să folosim cuvinte incisive, care (2) descriu imagini mentale pe care le putem implanta cu uşurinţă, (3) imagini care vor prinde rădăcini în mintea ascultătorilor. Apoi suntem liberi să proiectăm aceste imagini în mintea altora folosind ceea ce Yoritomo numeşte „forma luminilor şi a umbrelor", adică sinceritate când este cazul, subterfugiu când este util, în funcţie de situaţie şi de temperament.

**Regulile de vorbire ale lui Yoritomo**

- Vorbeşte cu concizie.
- Vorbeşte cu claritate.
- Vorbeşte cu moderaţie.
- Vorbeşte cu discreţie. Yoritomo spune: „De la indiscreţie la minciună e un pas mic..."

Tot el spunea: „Vorbirea este distribuitoarea gândurilor care ne înconjoară, iar sugestiile făcute în mod repetat, după ce se impregnează în anumite grupuri de celule din creierul nostru, se deplasează prin afinitate şi afectează acelaşi grup de celule din creierul altor ascultători" (pagina 65).

*Prin puterea exemplului.* J. Paul Getty spunea: „Nu există armă psihologică mai puternică decât exemplul". Cu alte cuvinte, eşti cunoscut după cei cu care te însoţeşti.

***„Tovărăşiile noastre cele mai frecvente nu sunt niciodată indiferente pentru mentalitatea noastră şi ne supunem întotdeauna, de bunăvoie sau inconştient, ascendentului acelora care ne înconjoară, asta dacă n-avem suficientă influenţă asupra minţii lor ca să-i determinăm să ni se supună."***
**Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence***

Îi influenţăm pe cei din jur sau ne influenţează ei pe noi. (Şi tu, care credeai că poţi înceta să-ţi mai fac griji cu privire la presiunea din partea egalilor după ce termini liceul!) Uneori, cei din jurul nostru formează o reţea pozitivă, de sprijin, care ne întăreşte, stimulându-ne imaginaţia şi punându-ne la încercare capacităţile, făcându-ne să fim mai buni.

Pe de altă parte, tovărăşiile noastre pot fi negative, ne putem afla în capcana unor relaţii toxice, înconjuraţi de vampiri care ne secătuiesc de vlagă şi ne consumă resursele preţioase. (Vezi „Războinicii din umbră", mai târziu.)

S-a spus că nu-i poţi învăţa pe alţii ceea ce nu ştii şi că nu-i poţi conduce acolo unde nu mergi... *Sigur că poţi!* Politicienii nu mai luptă alături de soldaţii pe care-i trimit să moară pe pământ străin, iar antrenorii de sport din liceu sunt chemaţi deseori să-l suplinească pe profesorul de algebră. La nevoie, „simulezi până când reuşeşti"... sau, cel puţin, până ajungi la uşă!

Spune drept, ai fi cu adevărat surprins să afli că, în majoritatea situaţiilor, cei mai mulţi oameni habar n-au ce naiba fac? Tocmai de aceea sunt atât de uşuraţi când apare un tip care preia controlul şi pare să ştie ce se petrece... un om dispus să le ia *responsabilitatea* de pe umeri (adică să-i despovăreze de greutatea luării deciziilor şi de riscul de a fi învinovăţiţi ulterior, când totul merge oribil de prost!).

Capitolul unu, versetul unu din „Biblia liderului de cult" spune: *eliberează* turma de orice responsabilitate (adică de frică de vinovăţie sau învinuire viitoare) şi fă-o să *creadă* că ştii ce faci, şi te va urma oriunde! Conducem prin puterea exemplului. Îi învăţăm pe alţii prin puterea exemplului. Şi învăţăm la rândul nostru prin puterea exemplului, deseori fără a fi conştienţi de asta.

Nimic nu-i inspiră pe cei slabi de înger mai mult decât să vadă exemplul altcuiva care ia atitudine când are şanse aproape nule de reuşită, care sfidează cu curaj monştrii nemiloşi (Gary Cooper în *High Noon*, 1952). Şi cine poate uita imaginea acelui demonstrant singuratic chinez care, în iunie 1989, a rămas neclintit, sfidător în faţa şirului de tancuri care se apropiau?

Sigur că politicienii şi liderii de cult sunt experţi la fabricarea de duşmani convenabili în faţa cărora să ia atitudine, inspirându-şi adepţii prin exemplul lor eroic... inspirându-i pe acei adepţi să bage mâna mai adânc în buzunar.

***„Capacităţile şi înfăptuirile sunt lucruri de bună-credinţă pe care nu îndrăzneşte nimeni să le pună la îndoială, oricât de neconvenţional ar fi omul care le demonstrează."***
**J. Paul Getty**

*Prin influenţa psihică.* Dangennes a definit „influenţa psihică" astfel: „Este arta de a înlocui lipsa de hotărâre a altora cu propria noastră voinţă, căreia i se supun orbeşte, uneori inconştient, mereu bucuroşi să se simtă călăuziţi şi îndrumaţi de o putere morală pe care n-o găsesc în ei înşişi" (în Yoritomo, 1916:82).

Yoritomo are grijă să arate că această copleşitoare influenţă psihică nu e o forţă magică şi nici hipnoză propriu-zisă, deşi, ca adept al ştiinţei negre, vei depista rapid în ea elementele de tehnică autentică a hipnozei (Lung şi Prowant, 2000:89). Yoritomo (1916) descrie influenţa psihică drept „intensitatea hotărârii" care ţâşneşte spre exterior ca un val ce scaldă şi inundă voinţa celorlalţi:

> „Nu este necesar să recurgem, aşa cum pretind mulţi, la magie ca să devenim maeştri în arta de a ne influenţa semenii; necesar mai presus de toate este să ne întreţinem constant o stare de suficientă putere de voinţă încât să ne impunem poruncile asupra minţilor

capabile doar de supunere. Când ajunge la un anumit punct, intensitatea hotărârii are o influenţă ameţitoare căreia puţini muritori de rând i se pot opune, căci îi învăluie înainte să fie conştienţi de ea şi, ca atare, înainte să viseze măcar să încerce să se depărteze" (pagina 82).

*Prin decizii.* Yoritomo continuă: „Aşadar, poţi deprinde această artă, atât de dificilă şi totuşi atât de importantă, pentru că influenţa exercitată asupra altora de către cel obişnuit să ia decizii înţelepte şi prompte este întotdeauna considerabilă" (pagina 108).

Îi admirăm pe oamenii care pot lua hotărâri. Şi ne place să fim consideraţi oameni capabili de a lua hotărâri. Dar studiile arată, de asemenea, că ne place ca alţii să ia deciziile în locul nostru, să ne despovăreze de responsabilitate. Fireşte, tu eşti excepţia. (He-he-he!)

Adevărul regretabil este că oamenii nu sunt prea buni la luarea hotărârilor. Cu cât lucrurile se schimbă mai mult... cu atât oamenii rămân neschimbaţi.

Şcolile de azi predau regurgitarea, nu rezolvarea problemelor.

Ca urmare, aşa cum spune Yoritomo: „Celor mai mulţi nehotărâţi le place să se păcălească singuri prin iluzii pe care le creează imaginaţia lor şi, astfel, devin foarte des arhitecţii propriilor necazuri" (pagina 100).

Tocmai de aceea, cunoştinţele elementare de rezolvare a problemelor constituie o cerinţă categorică a controlului minţii:

- *Defineşte clar problema.* Puţini oameni trec de acest prim pas. Când nu reuşeşti să treci de acest pas, ceea ce faci se cheamă „văicărit".
- *Opţiunile de brainstorming.* Pune pe hârtie orice posibilă soluţie, oricât de exagerată ar părea. Nu te opri până nu obţii cel puţin douăsprezece opţiuni.
- *Ierarhizează opţiunile.* Redu-ţi la jumătate opţiunile de brainstorming, păstrându-le doar pe acelea cu cele mai mari şanse de succes... apoi redu-le *iarăşi* la jumătate.

la opţiunile cu care ai rămas (cel puţin trei) şi aranjează-le în ordinea descrescătoare a probabilităţii, a fezabilităţii.

- *Pune-ţi în aplicare cea mai bună opţiune.* Fă-o şi gata.

- *Adaptează-te* la schimbarea condiţiilor. Dacă e nevoie, treci la a doua opţiune, apoi la a treia, păstrând acele elemente din opţiunile unu şi doi care au fost cel puţin viabile parţial.

Yoritomo adaugă că hotărârile trebuie luate folosind:

- Reflecţia şi concentrarea;
- Prezenţa de spirit (conştientizarea);
- Voinţa (hotărârea de a duce o decizie la bun sfârşit);
- Energia (puterea de a duce o decizie la bun sfârşit);
- Imparţialitatea (capacitatea de a observa şi a decide obiectiv);
- Dorinţa de dreptate, urmărirea recompensei, a echilibrului şi a finalizării (idee exprimată la secole întregi după Yoritomo de şcoala gestaltistă din psihologie);
- Prevederea, având grijă să opreşti problemele înainte ca lucrurile să scape de sub control.

(**Ca să ştii şi tu**: ceea ce este pentru un om dorinţă de dreptate este răzbunare pentru altul!)

***„Maestrul excelează în rezolvarea conflictelor înainte ca ele să se producă, în cucerirea duşmanilor săi înainte ca aceştia să devină ameninţări."***
**Tu Mu, 803 – 852**

Celor indolenţi şi neiniţiaţi, prevederea şi anticipările noastre le vor da impresia că avem percepţie extrasenzorială. În vremuri mai puţin luminate, gânditorii liberi (*deplini*) de felul acesta erau declaraţi vrăjitoare şi blasfematori. Cum de îndrăznesc să provoace Curtea şi Biserica folosindu-şi mai mult de 10% din creier! Să-ţi fie ruşine, Galileo Galilei, să te ia ciuma, Giordano Bruno! Ca să-l citez iarăşi pe Yoritomo (1916): „N-ar trebui să confundăm prevederea cu arta divinaţiei, deşi, în ochii vulgului, ea capătă uneori chipul acesteia" (pagina 101).

Ai aflat deja că folosirea la capacitate maximă a celor cinci simţuri ale tale poate fi luată cu uşurinţă de unii drept posesie a unui al şaselea simţ magic. Suntem avertizaţi să nu profităm de această consecinţă (sau dar?) neprevăzută.

Potrivit lui E.B. Condillac (1715 – 1780):

„Cel care-i influenţează pe alţii trebuie să ştie, mai presus de toate, să se influenţeze pe sine ca să dobândească

facultatea concentrării, care le va permite să atingă cel mai mare grad de discernământ. Numeroşi prezicători şi-au câştigat influenţa asupra celor mulţi numai datorită acelui spirit de concentrare care trece drept profeţie. E o greşeală şi o iluzie să dai crezare magiei care este înşelătorie, dar purtăm în noi o putere egală cu cea a vrăjitorilor ale căror fapte sunt istorisite; aceasta este magia influenţei pe care omul prudent şi cu stăpânire de sine o exercită întotdeauna asupra semenilor săi."

Desigur, tu unul n-ai fi niciodată ispitit să profiţi de o astfel de percepţie eronată (naivitate, prostie) a altora. (He-he-he!)

Pe de altă parte, ar putea fi în avantajul tău dacă duşmanul crede că deţii capacitatea de a-i citi gândurile, de a-i anticipa fiecare mişcare. Ceea ce e superstiţie pentru un om este mântuire pentru altul. Superstiţia e deseori cea mai potrivită – şi mai facilă! – cruce pe care să răstigneşti un individ. (Vezi *Kyonin-No-Jutsu*, Lung şi Prowant, 2001:76.)

*Prin ambiţie.* Joseph von Hammer (1935) spunea: „Omului ambiţios nu-i pasă câtuşi de puţin ce cred alţii, dar îi pasă cât se poate de mult să afle cum îi poate folosi pentru realizarea proiectelor sale". Înainte era un lucru bun să fii considerat ambiţios. Dar în prezent, dacă eşti prins încercând să câştigi teren – să-ţi dezvolţi capacităţile –, de cele mai multe ori eşti acuzat că încerci să fii mai bun decât colegul (sau colega). În plus, în circul actual al evitării discriminării, asta înseamnă că eşti inerent rasist, misogin sau şovin.

În prezent, *ambiţia* devine cu repeziciune un cuvânt obscen. Dar în vremea sa, Yoritomo o considera un lucru bun: „Prin credinţă nestrămutată vom obţine cea mai mare putere, vom dobândi calităţile care-l fac pe om să fie aproape mai presus de condiţia umană, căci ele îi permit să-i guverneze şi să-i supună pe cei care-l înconjoară" (pagina 43).

În continuare, Yoritomo dă două exemple de modalităţi în care ambiţia aduce influenţă:

În primul rând, ambiţia arată curaj şi îndrăzneală şi, astfel, ne transformă într-un exemplu pentru ceilalţi. În al doilea rând, ambiţia învinge sărăcia. Yoritomo spune: „Sărăcia este permisibilă

numai dacă este voluntară, adică dacă este rezultatul unei hotărâri care preferă această condiție alteia, mai strălucită, dar mai puțin independentă [...]. Chiar și așa, averea este cheia multor lucruri minunate și, mai presus de toate, este cheia multor influențe" (pagina 125).

Deși goana după avere, în sine, nu este un ideal înalt, a fi bogat prezintă mai multe avantaje, dincolo de faptul că este dovada concretă a capacității noastre de a elabora o campanie – fie ea militară sau financiară – și de a o duce la îndeplinire cu succes. Bogăția ne conferă o putere care poate fi folosită pentru a-i ajuta pe alții, precum și un mijloc de a trezi interesul celor mulți și de a-i influența. Și, în definitiv, despre asta este vorba: puterea de a influența.

Yoritomo are ultimul cuvânt, unul durabil, în ceea ce privește acumularea averii, afirmând un adevăr universal, la fel de evident în vremea lui cum continuă să fie și într-a noastră: „Săracul exercită prea puțină influență asupra celor mulți" (pagina 122).

De asemenea, Yoritomo avertizează că ambiția noastră ar trebui să fie lipsită de falsă modestie, de mijloace nedemne și de intrigi și iluzii, întrucât acestea sunt defecte de caracter pe care un dușman vigilent le poate exploata foarte ușor. Deși, la modul ideal, ambiția noastră ar trebui să fie lipsită de intrigi, succesul unui om trezește inevitabil invidia și dușmănia celor mulți.

Ce face un „om cu influență" cu dușmanii săi?

Potrivit lui Dangennes, în Yoritomo (1916): „Își ridică ochii prea sus ca să recunoască turma vulgară a celor invidioși care mișună la picioarele sale, se mulțumește să-i respingă cu vârful cizmelor; asta, dacă nu cumva, sâcâit sau chinuit prea tare de atacurile lor neîncetate, nu-i zdrobește sub tălpi, așa cum facem cu o insectă supărătoare, pe care încercăm mai întâi s-o alungăm și pe care o distrugem, fără rea-voință, doar ca să scăpăm de înțepăturile ei repetate și iritante" (pagina 121).

Ce spunea Machiavelli despre dușmani? Sau îi lași în pace... sau îi zdrobești cu totul!

După ce am investit timp și efort pentru a deprinde la perfecție arta influenței, ar trebui oare să ne simțim vinovați când constatăm că putem exercita cu ușurință această putere de influență asupra altora, ba chiar și atunci când folosim orice tactică

a ştiinţei negre (controlului minţii) pentru a obţine avantajul necesar ca să ne atingem scopurile? Ar trebui oare tigrul cel răbdător şi vigilent să se simtă vinovat pentru că a înşfăcat cimpanzeul distrat care s-a depărtat prea tare de copac? Ar trebui ca săpătorul de şanţuri care asudă toată săptămâna ca să-şi hrănească familia să se simtă vinovat când îşi primeşte leafa? Ar trebui ca absolventul să se simtă vinovat când îşi primeşte în sfârşit diploma?

Doi oameni primesc săbii identice; unul meştereşte un fluier cu care să se amuze şi să ne irite pe noi, ceilalţi, pe când celălalt îşi foloseşte eficient sabia ca să-şi croiască un viitor. Yoritomo se exprimă astfel: „În ceea ce-i priveşte pe aceia în a căror minte înlocuim voinţa pe care tind s-o manifeste cu voinţa noastră, ei sunt în general suflete inerte sau de-a dreptul vicioase, care-şi combină defectele înnăscute cu un fel de slăbiciune morală ce-i face accesibili la influenţele din afară" (pagina 92).

Compară atitudinea nemiloasă (sau înviorătoare?) a lui Yoritomo faţă de ceea ce numeşte în altă parte „minţi încete" cu afirmaţiile unui alt adept al ştiinţei negre, şase sute de ani mai târziu. În 1795, marchizul de Sade scria: „În ceea ce priveşte acele suflete vulnerabile care pot fi «corupte» de scrierile mele, spun: cu atât mai rău pentru ele".

În Orient, asta se numeşte karma. În Occident, se spune simplu că primeşti ceea ce meriţi.

***„Nu le e dat tuturora să aibă acel spirit agresiv necesar pentru a stăpâni influenţele ce trebuie să emane din creierul nostru pentru a determina formarea convingerilor altora."***
**Taishi Yoritomo**

*Prin perseverenţă.* Yoritomo spunea: „Perseverenţa este mama multor daruri; din ea se naşte circumspecţia care merge mână-n mână cu dedicarea şi cu răbdarea" (pagina 129).

În Yoritomo (1916), Dangennes defineşte perseverenţa drept „îndreptarea lentă, dar sigură spre un obiectiv care capătă formă tot mai clară cu cât ne apropiem de el" (pagina 128).

Gândeşte-te la perseverenţă ca fiind sinonimă cu tenacitatea, dar antonimă a sâcâielii. Perseverenţa dă roade. Sâcâiala nu face decât să-i enerveze pe oameni. (Vezi „Tipuri de refuz", „Arta nu-gocierii", capitolul 5.) Prin perseverenţă ne ducem la împlinire demersurile. Această reuşită, la rândul ei, dă naştere la influenţă, nu doar sub forma recompensei concrete (avere etc.), ci

și sub forma uimirii și admirației și, da, a invidiei pe care ne-o arată alții.

Când oamenii ne văd ca pe o persoană care perseverează până când misiunea este îndeplinită, văd un lider demn de încredere pe care-l vor urma bucuroși pe orice drum... și un dușman periculos, cu care detestă să-și încrucișeze pașii. În aceste vremuri apatice, când rămânem pe traseul propus, când perseverăm cu fermitate (sau când îi putem păcăli pe alții să creadă că o facem), trezim mai mult respect – exercităm mai multă influență – decât concurența noastră, care face treabă de mântuială. Perseverăm mergând pur și simplu înainte. Trecând peste obstacole, ocolindu-le, trecând pe sub ele; folosind absolut toate mijloacele aflate la dispoziția noastră ca să ne atingem obiectivul. Pas cu pas... Masakatsu!

Ca să-l citez pe Yoritomo: „Fiecare operă este alcătuită dintr-o înșiruire de acțiuni mai mult sau mai puțin infinitezimale; perfecțiunea fiecăreia dintre ele contribuie la cea a întregului" (pagina 145). Tot el spunea (pagina 128): „Puțini oameni se nasc în puf, dar oricine poate urmări să câștige avere printr-o serie de eforturi continue și raționale [...]. Omul care sare o sută cincizeci de metri dintr-un salt își va petrece toată viața cu încercări ridicole, dar dacă vrea să urce constant treptele care-l duc la acea înălțime, o va atinge, mai devreme sau mai târziu, în funcție de dexteritatea, agilitatea și perseverența de care dă dovadă".

*Prin concentrare.* Potrivit lui Yoritomo (1916): „Fără concentrare nu este posibilă nicio reușită" (pagina 141). *Concentrarea,* sinonimă cu *atenția,* este penultimul pas de pe „Nobila cale cu opt părți" a lui Buddha care ne duce la iluminare.

În budism, atenția/concentrarea se manifestă în practică sub forma meditației și constituie esența ramurii zen (în chineză Ch'an), care a ajuns să fie preferată de samurai. Accentul pus de zen pe dezvoltarea puterii de concentrare se potrivește perfect cu stilul de viață al samurailor, care trebuie să pășească zilnic pe granița deja subțire dintre viață și moarte.

Pentru un samurai, cea mai mică pierdere a concentrării poate însemna vătămare gravă chiar și atunci când nu face decât să se antreneze în *dojo,* cu atât mai mult pe câmpul de luptă.

În orice domeniu de activitate, de la săpatul şanţurilor până la dezgroparea secretelor murdare ale inamicului, lipsa de concentrare este inamicul numărul unu.

***„Dacă reflectăm bine, vedem că majoritatea necazurilor noastre se datorează neglijenţei."***
**Taishi Yoritomo**

Ca urmare, cei care nu-şi fac timp să-şi dezvolte puterea de concentrare, cei care-şi lasă concentrarea să şovăie şi cei a căror concentrare o perturbăm *noi* intenţionat şi cu succes sunt deja pierduţi. Ca să-l citez iarăşi pe Yoritomo: „[Ei] reuşesc doar cu greutate să se concentreze la o sarcină care necesită puţină atenţie; sunt sclavii instabilităţii impresiilor lor; începuturile, oricât de grele, îi găsesc de fiecare dată plini de entuziasm, dar această fervoare se răceşte în scurt timp şi, dacă reuşita nu apare imediat, se vor grăbi să renunţe la proiect şi să se dedice altuia, care va avea în scurtă vreme acelaşi sfârşit" (pagina 134).

*Prin încrederea în sine.* Există două tipuri de încredere în sine: cea pe care o avem cu adevărat şi cea pe care ne prefacem că o avem. Orice manifestare de încredere în sine, reală sau simulată cu succes, îi poate impresiona (influenţa) pe alţii.

***„Încrederea în sine este temelia curajului şi forţa motrice a acţiunii."***
**Taishi Yoritomo**

Încrederea în noi înşine îi câştigă pe oameni de partea noastră. Tocmai de aceea, Dangennes o numeşte „mama convertirii". Când manifestăm încredere în noi înşine, asta-i inspiră pe ceilalţi, fie prin încrederea (credinţa) lor corespondentă în noi, fie prin încrederea pe care le-o inculcăm (implantăm) convingându-i că şi ei pot izbândi. Dangennes stipulează, în Yoritomo (1916): „Ca să o implantăm în inima altora, trebuie să o avem – această splendidă încredere în noi înşine care face minuni" (pagina 170).

Câştigăm încredere în noi înşine pur şi simplu încercând. Nu e neapărat să şi reuşim. A ne aduna curajul ca să încercăm pentru prima oară un lucru necunoscut necesită mai mult efort decât a merge mai departe după un eşec. Tocmai de aceea, visele duşmanului trebuie descurajate (şi, la nevoie, zdrobite!) înainte ca el să poată face acel prim pas – cel mai înspăimântător –

care, fie că învinge, fie că pierde, îl va umple de încrederea necesară pentru a face pașii următori... în direcția noastră!

*Prin compasiune.* Pentru Yoritomo, *compasiune* nu e sinonim cu *milă*. El folosește termenul cu sensul de „intrare pe aceeași lungime de undă" cu alții și mai ales cu ținta noastră. Acest demers debutează cu simpla oglindire verbală și fizică și avansează până la rezonarea psihică, în cadrul căreia exprimăm aceeași atitudini și aceleași credințe ca și ținta noastră.

Când oamenii cred că simțim ce simt și ei, că ne identificăm cu ei, asta le dă încrederea de care au nevoie ca să se deschidă în fața noastră, deschizând calea pentru ceea ce Dangennes numește „sugestie benefică" (pagina 179).

După ce am instituit compasiunea, ne putem exercita nou-găsita influență pentru a-i conduce cu binișorul pe ceilalți în direcția dorită de noi. (Vezi „Arta seducției", în capitolul 5.)

***„Unul dintre secretele puterii de dominare constă în a genera similitudinea sentimentelor, adoptându-le pentru moment pe cele aflate în gama persoanei pe care vrem s-o influențăm."***
**Taishi Yoritomo**

***„Adevărata influență asupra altora se dobândește numai cu prețul stăpânirii de sine depline."***
**Dangennes, în Taishi Yoritomo, *Influence***

## *Fără sabie, fără gând*

***„Zenul [lui Musashi] era lipsit de zeități. Era zenul vechilor războinici samurai, care meditau ca să-și perfecționeze respirația și, mai presus de toate, lovitura cu sabia."***
**Bart Kosko, *Fuzzy Thinking***

În timpul vieții sale violente, Ben No Soke, mai bine cunoscut sub numele Miyamoto Musashi (1594 – 1645), a omorât peste o mie de oameni, mai bine de șaizeci dintre ei în dueluri personale, iar restul, luptând într-unul sau altul din cele șase războaie pe care le-a purtat de-a lungul anilor. Deși la vremea morții sale Musashi era recunoscut de toți drept *Kensai*, „sfânt al sabiei", cel mai mare spadasin din câți au trăit vreodată în Japonia, în mod ironic, Musashi a învins cu ajutorul minții tot atâția dușmani câți a învins cu sabia.

La început, Musashi şi-a însuşit la perfecţie lupta cu sabia lungă, tradiţională a samurailor, după care a creat un stil de luptă folosind două săbii lungi, care a dus la înfiinţarea şcolii sale, Nitten-ruy, „Două săbii".

Nemulţumit, Musashi a continuat să-şi perfecţioneze *do* („calea") aleasă deprinzând la perfecţie lupta cu alte arme ale samurailor – arcul, sulița şi aşa mai departe. Tot nemulţumit, a îndrăznit să studieze arme ninja interzise.

De foarte multe ori, ferindu-ne constant de necunoscut, cădem la picioarele familiarului.

Musashi a deprins *kakushi-jutsu*, arta ninja de a lupta cu arme mici, uşor de ascuns, studiind totodată şcoala *Emmei-ryu*, „Cercul transparent" (şi contribuind la întemeierea acesteia) – cf. *Classical Budo*, de Donn F. Draeger, Weatherhall Press, 1973. Aşadar, Musashi a ucis în bătăliile de amploare, ca şi în numeroasele dueluri personale, folosind toate armele convenţionale ale epocii sale, precum şi unele „arme din mediu" neconvenţionale (ex. teaca goală, un pumnal, o creangă de copac, un arc fără coardă).

Dar indiferent ce armă se afla în mâna sa, Musashi şi-a înfrânt întotdeauna duşmanii folosind în primul rând ştiinţa neagră (controlul minţii), exploatându-le slăbiciunile emoţionale, bravada, furia şi confuzia.

Cu doi ani înainte să moară – de bătrâneţe, dacă-ţi vine să crezi! –, Musashi şi-a pus pe hârtie ideile, tacticile şi tehnicile, în lucrarea *Go Rin No Sho*, *Cartea celor cinci cercuri*, o lectură obligatorie pentru toţi cei care studiază serios ştiinţa neagră. (Şi, da, se va da un examen pe baza ei... un examen care se cheamă „viaţă"!)

Partea cu cele „cinci cercuri" a rezultat din faptul că Musashi şi-a împărţit scrierea în „Teren" (Pământ), „Foc", „Vânt" (sau Stil), „Apă" şi „Gol" (sau Pădure), denumirile reflectând abordarea strategică de ansamblu a fiecărui capitol. (Vezi Wu-Hsing în *Black Science*, Lung şi Prowant, 2001).

Deşi a fost scrisă acum 400 de ani, *Cartea celor cinci cercuri* a lui Musashi rămâne una dintre cele mai importante lucrări clasice despre război din câte s-au scris vreodată şi referirile la ea se fac cu respect, fiind plasată alături de *Ping-fa* a lui Sun Tzu.

Departe de a fi un manual „depășit" despre lupta cu sabia în epoca medievală, *Cartea celor cinci cercuri* este recunoscută pentru aplicațiile sale în toate sectoarele vieții omenești. Oamenii de afaceri japonezi educați o consultă zilnic.

Musashi a fost unul dintre primii gânditori originali, neconvenționali. Din păcate, nu toți își fac timp ca să-și dezvolte această capacitate. Ca urmare, deși mulți îl apreciază pe Musashi, la fel de mulți se confruntă cu problema aplicării învățăturilor sale în practică, a transferării ideilor și instrucțiunilor sale de pe câmpul de luptă cu sabia, pe teritoriul științei negre, a controlului minții.

Musashi ar spune: „*Totul* înseamnă luptă cu mintea!" Orice bătălie se câștigă în primul rând în minte.

De aceea, când ne elaborăm atitudinea de ansamblu, strategia de viață în general și cea pentru demersurile speciale în particular, trebuie să ne concentrăm la a ne dezvolta ceea ce Musashi numește *senki*, „spiritul războinic". Senki include combinația de concentrare și hotărâre, dar nu se limitează la acestea.

Oricare ar fi sarcina pe care o avem de îndeplinit, trebuie să ne concentrăm asupra ei tot atât de intens ca în situația în care ne-am afla față-n față cu un samurai, într-o confruntare pe viață și pe moarte. Ce e valabil pe câmpul de luptă e valabil și-n sala de ședințe. Pe câmpul de luptă, ajunge cea mai mică greșeală de concentrare – o ezitare a spiritului nostru războinic – ca să avem parte de o moarte rapidă. E foarte simplu.

Același lucru este valabil și în sălile de ședințe, teren la fel de nemilos, unde o clipă de pierdere a atenției la momentul nepotrivit ajunge ca să ne zboare averea pe fereastră – lumea noastră se prăbușește și ne trezim că trăim într-o cutie de carton, pe stradă. Moarte lentă. La asta se referă Musashi când ne spune că „atitudinea de fiecare zi" trebuie să fie aceeași ca „atitudinea marțială".

Așadar, trebuie să ne păstrăm tot timpul spiritul războinic. Studierea învățăturilor lui Musashi ne poate ajuta să ne dezvoltăm acest spirit neînfrânt.

Dacă examinăm cu atenție *Go Rin No Sho*, observăm că strategia lui Musashi are cinci teme principale:

1. Devino una cu dușmanul.
2. Perturbă echilibrul dușmanului.

3. Unu este egal cu 10 000 000.
4. Două săbii sunt mai bune decât una.
5. Nicio sabie e mai bună decât două săbii.

*Devino una cu duşmanul.* Musashi spune: „A deveni una cu duşmanul înseamnă să te plasezi mental în poziţia lui". Această afirmaţie aduce aminte de dictonul lui Sun Tzu: „Cunoaşte-te pe tine însuţi şi cunoaşte-ţi duşmanul şi nu vei fi înfrânt nici într-o mie de bătălii".

Acesta este principiul numărul unu, nu doar în luptă, ci şi în viaţă. El aduce aminte şi de spusele lui Clauswitz: „Niciun plan de bătălie nu supravieţuieşte primului contact cu inamicul".

Mascăm acele părţi ale noastre pe care nu vrem să le vadă alţii, zugrăvind un portret grandios al persoanei şi al motivaţie noastre (oricât de deformat şi de fals colorat!), o imagine pe care o etalăm cu mândrie ca să-i atragem sau să-i intimidăm pe alţii.

Inamicul are misiunea de a ne împiedica să-l „citim" ca pe o carte de poveşti. Şi în tot acest timp, noi încercăm să-i zărim adevărata faţă, ştiind că şi el şi-o ascunde în spatele măştii colorate ţipător pe care o înfăţişează lumii.

Vrem să-i înţelegem spiritul şi să-i descoperim resursele. „Şi atunci e uşor să-l înfrângi cu altă metodă, odată ce-i vezi resursele."

În acelaşi timp, trebuie să urmăm avertismentul lui Musashi din capitolul „Apă": „Nu-ţi lăsa duşmanul să-ţi vadă spiritul".

*Perturbă echilibrul duşmanului.* Îmi mişc duşmanul. Duşmanul nu mă mişcă. Odată ce înţelegem cum gândeşte inamicul, putem lua măsuri ca să-l dezechilibrăm.

În capul listei lui Musashi cu modalităţi de a dezechilibra inamicul se află pericolul, greutăţile şi surpriza, toate menite să determine ceea ce Kensei numeşte „o fluctuaţie a spiritului inamicului". În continuare, Musashi arată cum ne putem dezechilibra adversarul în timpul luptei de unu la unu, înspăimântându-l cu corpul, cu vocea şi cu sabia noastră.

Nu e greu de văzut cum pot fi aplicate aceste trei elemente în lupta psihologică: limbajul corporal, mergând de la cel seducător până la cel intimidator; cuvântul potrivit rostit la urechea nepotrivită, în momentul potrivit; lama aceea de oţel, cu tăişul ca de brici, pe care o ţinem în portbagaj ca să ne croim drum prin... hăţişul birocraţiei (metaforic vorbind, desigur).

Musashi spune: „Victoria e sigură când dușmanul este prins într-un ritm care-i încurcă spiritul". Asta e treaba noastră.

Ceva mai încolo, în capitolul „Vânt", Musashi ne oferă cinci modalități de a „muta atitudinea unui adversar" și a-l dezechilibra:

1. Atacă acolo unde spiritul lui este lax (ex. exploatează orice lene sau lipsă de concentrare a inamicului). Când este posibil, creează această stare.
2. Stârnește-i confuzia. Când este posibil, creează această stare.
3. Irită-l (folosind furia și frustrarea). Când este posibil, creează această stare.
4. Îngrozește-l. Frica este prima din cele cinci slăbiciuni periculoase, mortale. Fă și imposibilul ca să creezi această stare. Adu-ți aminte de sfatul lui Machiavelli cum că e mai bine (mai sigur!) să fii temut decât iubit.
5. Profită de ritmul perturbat al inamicului când acesta e tulburat.

*Unu este egal cu 10 000 000.* Pentru Musashi, strategia de a învinge un singur om în duel este aceeași cu strategia de a învinge o armată întreagă, și invers: „Spiritul necesar pentru a înfrânge un singur om este același ca pentru a înfrânge zece milioane de oameni".

Musashi nu e singurul de această părere. „Câștigarea unei bătălii în fruntea unei mari oștiri n-ar trebui să se deosebească de câștigarea unui duel cu sabia" (Yagu Munenori, 1529 – 1646). Ideea că, studiind o parte a unui lucru, putem discerne un tipar mai mare este o idee străveche.

În Japonia există o zicală care spune: „Do cea mică duce la Do cea mare". În acest caz, *do* înseamnă „cale", drumul pe care-l urmăm în viață. Cu alte cuvinte, esența și sensul întregului univers pot fi înțelese prin atenția neclintită acordată unei „do" mai mici (în acest caz, *cale* înseamnă o disciplină precum artele marțiale sau altă artă ori meșteșug).

Indiferent dacă este vorba de un duel cu sabia sau un duel al voințelor, observarea defectelor minuscule de mișcare și motivație, de gândire și acțiune constituie cheia pentru găsirea fisurii fatale din apărarea inamicului – fizică și psihică. Până și războinicul cu cea mai solidă armură poate fi pus la pământ de cele mai puțin păzite stări afective. În mod similar, reușita de mici

proporţii deschide calea demersurilor mai îndrăzneţe. Exemplul dat de Kensei pentru acest lucru este faptul că putem să construim o măreaţă statuie a lui Buddha plecând de la un model de o şchioapă.*

*Două săbii sunt mai bune decât una.* Chiar şi celor cuprinşi de reverenţă în faţa măiestriei lui Musashi în arta luptei cu două săbii le scapă de foarte multe ori semnificaţia filosofică a şcolii celor două săbii a lui Musashi.

*Două săbii* înseamnă să ne folosim toate resursele, să ne dezvoltăm ceea ce Musashi numea privirea dublă, a vederii şi a percepţiei. Potrivit lui Kensei, „Percepţia e puternică, vederea e slabă".

Dacă această idee sună întrucâtva familiar, asta e pentru că am menţionat-o în partea I a acestei cărţi... şi în aproape toate paginile care au urmat!

Altfel spus, ochiul (şi celelalte organe de simţ) ne poate înşela cu uşurinţă. Pentru a contracara acest lucru, trebuie să ne dezvoltăm o percepţie mai profundă, mai intuitivă, care foloseşte „săbiile gemene" reprezentate de inimă (instinct/intuiţie) şi minte (gândire şi raţiune).

În cultura samurailor, acest lucru era cunoscut sub numele *Bunbu Itchi*, literal „peniţă şi sabie", amintindu-le samurailor să caute să-şi echilibreze studiul artelor marţiale cu cel al artelor liberale. Musashi însuşi a dedicat timp pentru deprinderea la perfecţie a caligrafiei şi picturii. Capitolul „Teren" din cartea sa ne spune: „Cunoaşte cele mai mărunte lucruri şi cele mai mari, cele mai superficiale lucruri şi cele mai profunde". În limbajul uzual de azi, am spune că, cu cât dispunem de mai multă experienţă şi acces mai mare la informaţii, cu atât sunt mai mari şansele să putem profita de orice ocazie prielnică sau să contracarăm orice ameninţare ce ne bate la uşă – ori ne-o dărâmă!

La un alt nivel, *două săbii* înseamnă să ne folosim ambele emisfere cerebrale, şi pe cea stângă, şi pe cea dreaptă, gândirea concretă şi cea abstractă, facultăţile depline de care dispunem. (Vezi „Două capete judecă mai bine decât unul singur", în partea a II-a.)

* Există în asta o metaforă şi, poate, un koan zen: modelul de o şchioapă ne reprezintă pe fiecare dintre noi, meniţi (?) să devenim un măreţ Buddha (*n.a.*).

*Nicio sabie e mai bună decât două săbii.* Se povesteşte că, atunci când *shihan*-ul primei academii de luptă cu sabia la care a studiat Musashi (dintre multe altele) s-a hotărât să se retragă din activitate, i-a lăsat cea mai preţioasă katana a sa elevului cu vechimea cea mai mare... dar lui Musashi i-a dăruit teaca goală.

Cei care studiază budismul zen vor înţelege imediat semnificaţia gestului. Acest dar a prefigurat crearea de către Musashi a şcolii sale „Fără sabie".

În *Go Rin No Sho*, Kensei îşi exprimă dispreţul faţă de ceea ce el numeşte „spiritul îngust", o combinaţie de minte închistată şi previzibilitate. În continuare, Musashi ne avertizează să ne ferim să avem o armă preferată ori o atitudine preferată de luptă, fiindcă asta ne face previzibili. Prin urmare, oricât de bun ai deveni la lupta cu o sabie – şi chiar cu două –, rămâi limitat de ceea ce poate face sabia.

Nu te limita niciodată. Asta e treaba inamicului tău.

Dacă nu preferi nicio armă sau strategie anume, duşmanul n-are habar ce vei folosi în luptă, aşa că trebuie să încerce să se pregătească pentru toate posibilităţile şi să se apere din toate unghiurile de atac posibile... sarcină imposibilă. Sun Tzu înţelegea acest lucru: „Dacă inamicul nu ştie unde voi ataca, este forţat să se pregătească pretutindeni. Forţat să se pregătească pretutindeni, nu e puternic nicăieri".

Nimic nu ilustrează mai bine Calea „Fără sabie" a lui Musashi (şi nu ne educă mai bine în privinţa ei) decât povestirea ce urmează:

Într-o zi, Musashi este provocat la duel de un samurai belicos, amândoi călătorind de pe o insulă pe alta cu podul mobil.

– Care e stilul tău de luptă? vrea să ştie samuraiul.

– Stilul fără sabie, replică Musashi.

Derulare rapidă înainte: în ciuda tuturor eforturilor lui Musashi de a-l ignora, samuraiul stârneşte gâlceavă şi Musashi acceptă într-un final să se dueleze cu el. *Dar*, propune el, în loc să se lupte pe podul mobil cel strâmt, ar fi mai indicat să se lupte pe limba de nisip de care se apropie.

Provocatorul acceptă imediat şi sare peste bord când podul mobil trece pe lângă limba de nisip.

Ajuns pe limba de nisip, samuraiul se răsuceşte rapid, cu sabia pregătită... şi vede podul mobil care-şi continuă călătoria spre ţărmul îndepărtat, iar la bordul lui, Musashi zâmbeşte şi-i face cu mâna!

Câteva ore mai târziu, inundat de umilinţă şi clocotind de furie, provocatorul iese în sfârşit la ţărm şi-l găseşte pe Musashi într-o mică barcă cu vâsle, pescuind răbdător.

– M-ai păcălit! răcneşte samuraiul.

– Nerăbdarea ta de a muri te-a păcălit, replică Musashi, ridicând din umeri.

– Stilul tău fără sabie nu-mi poate învinge sabia! declară provocatorul, apropiindu-se ameninţător.

– Te-a învins deja, spune Musashi, mulţumit de sine.

Nedumerit de aparenta lipsă de îngrijorare a victimei sale, provocatorul ezită, observând pentru prima oară că Musashi e neînarmat.

– Unde-ţi e sabia? întreabă samuraiul, gândul la noi şicane făcându-l precaut.

– Spadasinul fără sabie îşi ţine sabia acolo unde-i e de cel mai mare folos, răspunde criptic Musashi.

– Gata cu şmecheriile! Unde-ţi e arma? întreabă poruncitor samuraiul, cu sabia ridicată deasupra capului.

– Acolo, oftează Musashi, arătând spre apa care plescăie în jurul bărcii.

Bănuitor, samuraiul se apleacă prudent peste bord...

– Nu, zău! Nu văd decât propria mea reflexie.

– Şi tocmai acolo îşi ţine sabia spadasinul fără sabie... *în mintea inamicului*, explică Musashi, zdrobind capul samuraiului cu vâsla grea a bărcii.

Dacă povestirea îţi pare familiară, poate că ai văzut aceeaşi lecţie în filmul lui Bruce Lee, *Enter the Dragon* (1973). Poate că relatarea este anecdotică, deşi în provocarea considerată cea mai mare din câte a trăit Musashi, în 1612, el a reuşit să-l omoare pe maestrul spadasin Sasaki Kojiro folosind o sabie din lemn pe care o cioplise dintr-o vâslă.

***„Când nu vei putea fi păcălit de oameni,***
***vei înţelege înţelepciunea strategiei."***
**Miyamoto Musashi, 1645**

## Râsul cu nasurile lungi

***„Leapădă-te chiar și de Legea Adevărată,***
***ca să nu mai vorbim de cele false."***
**Takuan, 1573 – 1645**

În cadrul folosirii stratagemelor *Kyonin-no-jutsu*, ninja din clanul Shinobi din Japonia medievală au alimentat credința că descind din odraslele de diavoli numite *Tengu* (literal, „nas lung").

Musashi nu a fost singurul samurai medieval prins că „râde cu nasurile lungi", adică îmbogățindu-și abilitățile de samurai cu tactici și tehnici ninja.

Yagu Munenori a fost un altul. Munenori era fiul lui Yagu Muneyoshi (1529 – 1606), respectat samurai strateg. În tinerețe, Munenori a studiat la școala zen *Rinzai*, fiind elev al maestrului Takuan, și a învățat cele cinci virtuți ale samurailor: omenia, loialitatea, politețea, înțelepciunea și încrederea.

Apreciem lumina doar din cauza nopții.

Ca să câștige un avantaj, Munenori a studiat la *Shinkage-ryu*, școala „Noua umbră", întemeiată în secolul al XVI-lea de maestrul Kamiizumi Hidetsuna.*

La *Shinkage-ryu* se învăța lupta cu sabia și alte tactici derivate din ninjutsu.

La fel ca Musashi și majoritatea gânditorilor independenți (adică adepți ai Științei negre!), Munenori era suficient de înțelept ca să nu se mulțumească doar cu înfăptuirile de ieri.

Odată ce a ajuns să stăpânească la perfecție sabia și multe alte arme din artele marțiale, Munenori a avut o revelație: dacă e prins *fără* vreo armă?

Făcând următorul pas logic, Munenori și-a pus tot restul vieții în slujba creării și dezvoltării artei *Muto* (literal, „fără sabie", dar diferită de stilul lui Musashi) de luptă fără arme. Particula *mu* din Muto vine din cuvântul chinez *wu*, care înseamnă „nimic"; *to* este „sabie" – de aici, Muto. Arta Muto a lui Munenori avea ca specialitate dezarmarea adversarului înarmat.

* Ți-l aduci aminte pe Hidetsuna din incidentul cu „prăjiturile de orez" din *Black Science* (Lung și Prowant, 2001:162) *n.a.*

Într-o demonstraţie în faţa şogunului Tokugawa, Munenori a dezarmat cu uşurinţă mai mulţi samurai, înarmaţi cu diferite arme.

Când un *daimyo* călare a luat în derâdere stilul de luptă fără arme al lui Munenori, spunând batjocoritor că Muto va fi inutilă în faţa unui atacator călare, Munenori a plesnit calul acestuia peste bot, făcându-l să se ridice pe picioarele din spate şi să-l arunce pe samurai la pământ, Munenori dezarmându-l apoi cu uşurinţă pe omul năucit. Şogunul a fost atât de încântat de această demonstraţie, încât i-a dat lui Munenori sarcina de a preda Muto trupelor Tokugawa.

În lucrările de ficţiune japoneze, Munenori este înfăţişat deseori ca o combinaţie între Jack Spintecătorul şi J. Edgar Hoover, din cauza faptului că a recrutat ninja pentru a forma o reţea secretă de poliţie, pe care a folosit-o nemilos ca să-i spioneze pe duşmanii şogunatului Tokugawa şi să se „ocupe de ei".

Musashi şi Munenori au murit la interval de un an unul faţă de altul. Dar dacă Musashi şi capodopera sa, *Go Rin No Sho*, au căpătat renume mondial, textul la fel de inspirat şi de educativ ale lui Munenori, intitulat *Heiko Kaden Sho*, este prea puţin apreciat dincolo de graniţele Japoniei.

Textul lui Munenori a fost scris în 1632, cu treisprezece ani înainte de *Cartea celor cinci cercuri* a lui Musashi, şi putem doar să facem speculaţii despre măsura în care strategia lui Munenori a influenţat dezvoltarea strategiei lui Musashi.

Idealul lui Munenori este cel de a deveni un om cu *daiki taiku*.

**„Un om cu *daiki taiku* nu se preocupă deloc de lucrurile învăţate sau de legi. Există în toate lucruri învăţate, legi şi interdicţii. Cel care a atins starea supremă le înlătură. Acţionează liber, după voie. Cel care iese din graniţele legii şi acţionează după voie este numit om cu *daiki taiku*."**
**Hiroaki Sato, *The Sword and the Mind***

Asta aduce a Nietzsche, şi pe bună dreptate, căci este o chemare la eliberarea fluxului liber al „voinţei de putere", la atingerea unui punct impecabil în care nu mai suntem limitaţi de legile dependenţei şi conduitei. În Japonia, acest lucru este numit *shibumi* – a trăi fără cusur.

Asta nu constituie un îndemn la anarhie, la încălcarea legilor pentru simpla plăcere juvenilă de a o face, ci este conceptul esențial din zen: ca să ajungem să stăpânim cu adevărat o artă, trebuie să învățăm mai întâi forma și tehnica adecvate... iar apoi să dăm uitării acele tehnici, când ajungem în punctul în care arta și meșteșugul ne devin a doua natură și pot fi aplicate fără gândire conștientă. Astfel, transcendem legile care guvernează respectiva artă.

În strategia generală a lui Munenori pentru obținerea – și păstrarea! – superiorității putem identifica mai multe tactici și tehnici, toate fiind în mod necesar practice, aplicabile atât în luptă, cât și în intrigile de curte, mortale și ele.

*Ken și kan:* a vedea. Pentru a supraviețui suficient de mult timp ca să ajungi un om cu *daiki taiku*, este necesar să-ți dezvolți deopotrivă *ken* și *kan*. *Ken* înseamnă a observa cu ochii. *Kan* înseamnă „intuiție", un nivel mai profund al percepției (adică „a vedea" cu mintea). (Mai ții minte afirmația lui Musashi cum că „Percepția e puternică, dar vederea e slabă"?)

Toți marii maeștri sunt de acord: a vedea doar cu simțurile nu înseamnă a vedea cu adevărat.

*Hyori:* a *nu fi văzut*. Munenori susține că pentru un om cu *daiki taiku* este justificată folosirea absolut tuturor mijloacelor (*masakatsu*) necesare atingerii scopurilor sale: „Chiar dacă-ți ascunzi înăuntru adevărul, iar în exterior îți desfășori stratagema, când reușești, în cele din urmă, să-ți aduci adversarul pe drumul adevărului, toate înșelătoriile devin adevăruri".

Asta include folosirea *hyori*, adică „manevră dublă", pe care Munenori o definește ca „stratagema de a obține adevărul prin înșelătorie". „Adevăr prin înșelătorie"? Ce orwellian! (Să nu uităm că Munenori conducea poliția secretă a regimului Tokugawa.)

*Hyori* înseamnă că ne ascundem intențiile folosind tehnici *kyoku* („înșelătorie") concepute pentru a-l adormi pe adversar, mimând slăbiciunea („Când ești puternic, fă să pari slab", Sun Tzu) și, prin stratageme precum *suigetsu* (literal, „lună pe apă"), ne apropiem de inamic (prin deghizare, prefăcându-ne prietenoși etc.).

Munenori și-a extras tehnicile de învingere a adversarului pe căi psihice din confruntări fizice reale, după ce a sesizat asemănările între câmpul de luptă fizic și cel al minții.

Războiul e război; contează prea puţin dacă inamicul îşi ascunde adevărata faţă după un zid de suliţe sau un evantai, dacă te atacă cu arme de oţel sau cu sarcasme – nu lăsa nicio ofensă nepedepsită!

Spre exemplu, semnele din limbajul corporal, *Shin-myo*, care-i transmiteau lui Munenori intenţia altui spadasin de a-l lovi se deosebeau prea puţin de indiciile pe care le remarca atunci când era minţit de cineva.

Munenori şi-a împrumutat în mare măsură strategia supremă – pentru lupta fizică şi pentru cea psihică deopotrivă – din observaţiile sale asupra ninja. Din aceste observaţii a distilat opt „atitudini de atac", comune atacurilor fizice cu sabia şi/sau atacurilor cu spada minţii. (Vezi Figura 22.)

***Figura 22: „MANEVRE DUBLE" HYORI, NUMITE ŞI „DANSUL SPIRIDUŞILOR".***

| Denumire | Numită şi | Semnificaţia | Strategia fizică | Strategia mentală |
|---|---|---|---|---|
| **Kasha** | Korinbo | „Roata florii" | Expune partea stângă, loveşte la dreapta. | Ofertă falsă de pace. Prefă-te că te temi de adversar. |
| **Akemi** | Fugenbo | „Corp expus" | Momeşte-l, ademeneşte-l. | Fă-ţi-l prieten, împrieteneşte-te cu prietenii lui. |
| **Zentai** | Tarobo | „Aşteptare deplină" | Aşteaptă răbdător, loveşte brusc. | Fă-l paranoic. Fă-l să se pregătească pretutindeni, ca să nu fie puternic nicăieri (Sun Tzu) |

| Denumire | Numită și | Semnificația | Strategia fizică | Strategia mentală |
|---|---|---|---|---|
| **Tebiki** | Eiibo | „Prindere în capcană" | Mimează retragere bruscă, atrage-l în ambuscadă. | Prefă-te că asculți, prefă-te prieten ca să-l atragi în ambuscadă (stil *Butoiul de Amontillado*). |
| **Ranken** | Shu to-kubo | „Sabie dezlănțuită" | Dă impresia că lovești la nimereală, simulează un prim atac intenționat nereușit înainte de a lansa adevăratul atac. | Fă-l excesiv de încrezător în sine, fă-l să te subestimeze. |
| **Jo** | Nigu-soku | „Două arme" | Luptă simultan cu doi adversari, ținându-l pe unul în calea celuilalt. | Dezbină și stăpânește asmuțind un inamic asupra altuia. |
| **Ha** | Uchi-modo | „Dezvoltarea" | Folosește un atac dublu, distrăgându-ți adversarul cu prima lovitură înainte să-i dai lovitura de grație (similar cu Ranken). | Distrage-i atenția și energia de la adevărata țintă pe care o vizezi. Fă-l să irosească resurse prețioase. |
| **Kyu** | Futari-kake | „Lovitura finală/de grație" | Luptă cu doi adversari simultan, împingându-l pe unul în celălalt (similar cu Nigusoku). | Introdu suspiciune între aliați. |

De la intrigi politice până la asasinat, foarte multe dintre metodele medievale ale lui Munenori rămân relevante în prezent pentru studierea științei negre și a controlului minții.

*Războiul din minte.* „Omul aflat în postura de general trebuie să fie capabil să-şi facă tabăra şi să-şi manevreze oştirea în luptă nu doar pe câmpul de bătălie propriu-zis, unde se hotărăşte victoria sau înfrângerea, ci şi în interiorul minţii sale. Aceasta din urmă este arta războiului din minte."

*Prevederea.* „Să prevezi frământări pe baza diferitelor întâmplări din stat şi să le opreşti înainte să se declanşeze."

*Schimbarea.* „A profita dinainte de o ocazie prielnică presupune să observi cu atenţie mintea adversarului şi să faci mutarea potrivită chiar înainte ca el să ia o decizie."

*Intriga.* „Stăpânul tău poate fi înconjurat de lingăi, care, aflaţi în faţa lui, îşi iau un aer prefăcut de moralitate, dar când privesc în jos, la cei conduşi, au o căutătură furioasă. Aceşti oameni, dacă nu te faci mici în faţa lor, te vor vorbi de rău pentru o faptă bună. Ca urmare, nevinovaţii vor suferi, iar păcătoşii vor prospera. Înţelegerea acestui lucru este mai importantă decât capacitatea de a evalua stratagemele adversarului într-o luptă cu sabia."

*Asasinatul.* „Uneori, din cauza răutăţii unui singur individ, mii de oameni suferă. Aşa că-l ucizi pe acel individ, ca să poată trăi miile de oameni. În acest caz, e adevărat că tăişul care aduce moartea poate fi sabia ce dăruieşte viaţă."

*Exerciţiul.* „O nestemată neşlefuită atrage murdărie şi praf. Una şlefuită nu se murdăreşte nici dacă ajunge în noroi. Antrenează-te intens şi şlefuieşte-ţi mintea, ca să dureze."

*Strategia.* „Ceea ce ai de făcut este să-ţi obligi adversarul să-ţi urmărească schimbările şi, urmărind schimbările sale ce decurg de aici, să învingi."

*Experienţa.* „Ca să explic mintea în cuvinte: ea există în alţii şi în tine deopotrivă şi face zi şi noapte lucruri bune sau rele, în funcţie de karma ei. Mintea pleacă de acasă sau distruge o ţară şi, în funcţie de posesorul ei, poate fi bună sau rea. [...] Cum însă puţini explorează şi scot la lumină ceea ce este mintea cu adevărat, ea continuă să-i inducă în eroare pe toţi. [...] Celor care, din întâmplare, i-au scos la lumină adevărata natură le este greu să pună în practică ceea ce au aflat. Capacitatea de a vorbi elocvent despre minte poate să nu însemne iluminare pe această temă. Chiar dacă vorbeşti îndelung despre apă, gura ta nu se udă.

Chiar dacă vorbești elocvent despre foc, gura ta nu se înfierbântă. N-ai cum să cunoști adevărata apă și adevăratul foc fără să le atingi; nu le poți cunoaște explicându-le pe baza cărților. La fel, chiar dacă vorbești elocvent despre mâncare, foamea nu e alinată. Capacitatea de a vorbi nu ajunge pentru a cunoaște subiectul dat [...] atât timp cât nu se poartă așa cum vorbesc, încă n-au ajuns să cunoască mintea. Subiectul va rămâne necunoscut până când fiecare om își explorează mintea și o cunoaște pe deplin."

*Modestia?* „Nu spun aceste lucruri pentru că am ajuns să-mi stăpânesc propria minte. Spun aceste lucruri chiar dacă mi-e greu să mă port, să mă mișc și să stau nemișcat ca și cum mintea mea ar avea dreptate, ca și cum aș asculta de poruncile unei minți corecte. Fac aceste remarci fiindcă este o stare la care să te lupți să ajungi."

## *Războinicii din umbră*

***„Există anumiți oameni care, atunci când se află lângă tine, par să extragă ceva din tine, să te secătuiască, să-ți absoarbă forța și viața; o specie de vampiri care, deși n-o știu, trăiesc pe socoteala ta."***
**J. Dupolet De Sennevoy, *Magnetic Therapeutics***

În *The Secret Power Within: Zen Solutions to Real Problems* (1998), Chuck Norris dedică un capitol întreg pentru ceea ce numește „războinicul din umbră", termenul folosit de el pentru agitatori, bârfitori și perfizi:

> „Cu războinicii din umbră nu e de glumit, mai ales atunci când iau forma avocaților, prietenilor și sfătuitorilor uneia sau ambelor părți implicate într-o problemă. În această postură, la fel ca legendarii ninja, războinicul din umbră este de cele mai multe ori invizibil, dar dezastrul pe care-l provoacă este foarte real [...]. Una dintre problemele pe care le presupune confruntarea cu războinicii din umbră constă în faptul că prezența lor ar putea să-ți fie necunoscută" (pagina 104).

Potrivit lui Chuck, războinicii din umbră par deseori, în primă instanţă, chipuri prietenoase care ne oferă sfaturi gratuite, pe care le vom plăti cu vârf şi îndesat ulterior, după ce au semănat ceea ce Chuck numeşte „seminţele discordiei", transformând terenul prietenos într-un teritoriu ostil.

Exemplele de războinici din umbră există din belşug:

Iago în *Othello* a lui Shakespeare şi Lady Macbeth sunt „războinici din umbră" experţi din ficţiune. În cartea lui Ester din Vechiul Testament, Haman, soţia lui Potifar (care l-a nenorocit pe Iosif fiindcă n-a vrut să se culce cu ea) şi Iuda Iscariotul sunt exemple strălucite de războinici din umbră biblici. Şi să nu uităm cât de uşor reuşeşte Satana – războinicul din umbră suprem! – să-l manipuleze pe Dumnezeu să năruie lumea lui Iov, slujitorul său loial.

În viaţa reală, Grigori Efimovici Rasputin (1869 – 1916) câştigă detaşat, fiind exemplul perfect al felului în care un singur războinic din umbră poate să dărâme un imperiu.

În plan mai apropiat, războinicul din umbră poate fi în cazul tău un coleg de serviciu care-ţi creează subtil o imagine proastă în ochii şefului sau chiar o persoană iubită, care, „din grijă faţă de tine", îţi spune deja că proiectul tău cel mai recent e condamnat de la început şi că eşti sortit să cazi în nas – din nou, „Aşa că de ce să te oboseşti să încerci?".

Cum putem evita să devenim victima defetismului şi/sau a manipulărilor deliberate ale războinicilor din umbră? Chuck ne dă sfatul său: „În primul rând, fii precaut când ai de-a face cu cineva care şi-a schimbat subit atitudinea. Apoi este util să-ţi creezi un bun perimetru defensiv şi să te pregăteşti pentru o bătălie cu toate forţele, fiindcă nu putem supraestima niciodată răul pe care-l poate face un războinic din umbră" (pagina 107).

Desigur, Chuck, om de treabă, nu ia în calcul faptul că uneori ne avantajează să îmbrăcăm chiar noi, temporar, mantia războinicului din umbră. De exemplu, să semănăm discordie când ne surprindem doi duşmani discutând pe şoptite şi aruncând priviri furişe în direcţia noastră. Care sunt şansele să iasă ceva bun – pentru noi – din discuţia lor?

Uneori, samuraii daimyo, mai pragmatici (paranoici), au recurs chiar la angajarea de ninja... grădinari, care să le cureţe grădina de buruieni.

Onoarea este cel mai de preţ bun. N-o irosi pe a ta pentru un om lipsit de onoare.

*Vampirii chinezi.* Originea unei mare părţi din cunoştinţele şi trucurile letale ale japonezilor din clanurile ninja Shinobi poate fi găsită în tacticile, tehnicile (şi instruirea?) obţinute de la chinezii *Moshuh Nanren* (Lung, 1997a, 1998; Lung şi Prowant, 2000). Totuşi, chiar şi în rândul leilor se găsesc oricând unii cu dinţi mai ascuţiţi.

Maeştrii strategi şi interogatori din diferitele grupări Moshuh Nanren erau numiţi „T-zi-bu", ceea ce înseamnă literal „a lua esenţa celuilalt ca s-o sporeşti pe a ta", altfel spus, „vampir"!

Moshuh Nanren (numiţi uneori *Lin Kuei*, „demoni") foloseau agenţi T-zi-bu pentru o gamă de sarcini, dar se pare că, la origine, aceştia au fost femei-agent, experte în a smulge cu mângâieri secretele inamicului, fiindcă numele presupunea iniţial o formă de vampirism sexual, similar cu legendele occidentale medievale despre sucubi (demoni ce apar cu înfăţişare de femei frumoase şi care sug viaţa bărbaţilor adormiţi).

Adevăraţii T-zi-bu erau maeştri în obţinerea informaţiilor, nu doar pe căi tainice şi cu ajutorul reţelei vaste de spioni a Moshuh Nanren, ci şi folosind asupra indivizilor ceea ce a primit numele de *Dim Mak Hsing*.

Poate-ţi aminteşti din *The Black Science* (Lung şi Prowant, 2001) că se credea că Moshuh Nanren şi, mai târziu, Shinobi deţineau secretul temutei atingeri a morţii (Dim Mak în chineză).

Se spune că atingerea morţii îşi are originea în India, ca artă pur fizică numită în sanscrită *Varma adi* („lovirea punctelor vitale") sau, simplu, *Marman*, „punctele mortale", dar la Moshuh Nanren, Dim Mak avea deopotrivă o componentă fizică şi o *componentă psihică.*

Stratagemele psihologice ale T-zi-bu au la bază *Pakua*, „Opt trigrame" (vezi Lung şi Prowant, 2001, şi diagrama de la pagina următoare).

Aceste „Opt trigrame" pot fi aplicate (şi au fost) în lupta fizică (ex. boxul Pakua, creat de alchimistul taoist Yu-hau Shan, ce

foloseşte mişcări circulare şi lovituri cu palma deschisă) şi în stratageme ale ştiinţei negre menite să submineze rezistenţa unui interogat, să saboteze un negociator împiedicându-l să obţină avantajul sau să înmoaie în adversar trezindu-i îndoieli.

Vampirii chiar există. Poate că nu aceia amatori de sânge, dar îmbrăcaţi întotdeauna impecabil din *Buffy, spaima vampirilor*, însă oricum, vampiri.

Aceşti vampiri îţi sug energia vitală – şi deseori energia *financiară* – sau îţi subminează relaţiile. (Asta sună cam ca „războinicii din umbră" ai lui Chuck, nu?)

## STRATAGEMELE T-ZI-BU BAZATE PE CELE OPT TRIGRAME

| Denumirea în chineză | Localizarea fizică | Controlează | Stratagema mentală |
|---|---|---|---|
| Ch'ien | Cap | Capul | Atacă-i mintea folosind cele cinci slăbiciuni mortale (frica, pofta, furia, lăcomia şi compătimirea). |
| Kan | Urechi | Rinichii | Tulbură-ţi inamicul şi subminează-l cu bârfe şi dezinformări. |
| Ken | Mâini | Gâtul | Atacă-l prin intermediul serviciului, al colegilor de lucru, al şefului. Scoate la iveală fapte din trecut. |
| Chen | Tălpi | Jumătatea stângă a abdomenului. | Pune-i la îndoială motivaţia, fă-l să se îndoiască de drumul ales în viaţă. Incită-*i splina* (adică răutatea). |
| Sun | Fese | Coloana vertebrală (de la primul segment al coccisului până la a şaptea vertebră). | Incită-i poftele, mai ales dorinţele sexuale. |

| Denumirea în chineză | Localizarea fizică | Controlează | Stratagema mentală |
|---|---|---|---|
| Li | Ochi | Capul (din nou) Simţurile | Năuceşte-l cu iluzii, nedumereşte-l transformând albul în cenuşiu. (Vezi *Ninja Shadowhand*, Lung şi Prowant, Citadel, 2004.) |
| K'un | Abdomen | Zona taliei | Atacă-i apetiturile, atât cele fizice (dependenţe), cât şi cele psihice (pofte, fetişuri şi fobii). Dezechilibrează-l (Tan Tien). |
| Tui | Gură | Jumătatea dreaptă a abdomenului. | Incită-i furia atribuindu-i afirmaţii pe care nu le-a făcut. Fă-l să se înece cu propriile cuvinte. |

*Apariţia donilor.* În Epistola lui Pavel către evrei 13:2 se spune: „Să nu daţi uitării primirea de oaspeţi, căci unii, prin ea, au găzduit fără să ştie pe îngeri".

Japonezii n-au fost niciodată „excesiv" de superstiţioşi, dar, puşi în faţa unui demon, ştiau că e demon. Îi cunoşteau pe *tengu*, acei demoni jumătate om, jumătate corb, care se materializau din senin, îmbrăcaţi complet în negru, cu pălării şi pelerine făcute din pene. Unii spuneau că sunt doar oameni – *ninja!* se şoptea –, dar oricum, oameni. Din fericire, cei mai mulţi dintre aceşti fii ai lui Susano, zeul furtunii, stăteau în clanurile lor, în pădure.

Din când în când, îţi putea ieşi în cale un demon *Oni*, cu chip feroce, îmbrăcat în blănuri, care putea să-şi schimbe după voie dimensiunile, acum uriaş, în clipa următoare mic cât un grăunte, dar tot pus pe răutăţi.

De departe cei mai răi erau Marebito, „oaspeţi spirituali", vizitatori misterioşi ce-ţi apăreau în prag pe neaşteptate. În nord erau numiţi *namahage*, dar în sud li se spunea simpli *doni*, brute şi diavoli.

Soseau sub chipul unor bărbaţi tineri, purtând măşti cu chip de diavol, cu coarne, şi pelerine din paie. A le interzice să-ţi intre

în casă aducea nenoroc. Cei care soseau de Anul Nou erau numiţi *toshidon.*

Aceste spirite trebuiau împăciuite cu mâncare şi băutură şi neîndrăznind vreodată să refuzi îndatorirea sau obligaţia pe care ţi-o impuneau. Nu că te-ai fi putut împotrivi, fiindcă toată lumea ştia că aceşti vizitatori deţineau *kotodama,* capacitatea de a porunci „spiritului lumii", puterea de a intra cu un singur cuvânt, de a face victima să încremenească locului. Atât de mare era puterea cuvintelor lor.

***„În secolul al XX-lea, ideea de kotodama a fost ridicată la rangul de pseudoştiinţă de către unii autori cu popularitate, care consideră că întreaga limbă japoneză este înzestrată cu o putere spirituală unică."***
**Bocking, 1997**

Japonezii în general şi practicanţii şintoismului în special înţelegeau puterea cuvântului rostit, crezând că în fiecare cuvânt sălăşluieşte un spirit. Rostirea cuvântului şi uneori simpla sa scriere invoca spiritul acelui cuvânt. Unele dintre aceste spirite sunt bune. Altele, nu. Căci nu toate cuvintele sunt egale prin naştere.

(Revezi „Limbajul-umbră", în capitolul 5.)

Între *imi-kotoba,* „cuvinte tabu", se numără cele care nu trebuie rostite în timpul ritualurilor sacre şi nici în apropierea templelor– cuvinte negative precum sânge, sudoare, carne, mormânt şi a plânge. Datorită rivalităţii dintre religii, cuvintele specifice practicilor budiste sunt şi ele interzise în templele şintoiste. Dacă sunt rostite, este necesar un ritual complex pentru purificarea locului.

Alte cuvinte, mai banale, erau şi ele la fel de interzise. De exemplu, într-o anumită perioadă, cuvântul *ninja* (literal, „a pătrunde pe furiş") aducea pedeapsa cu moartea, fiindcă ideea ca un japonez ar putea să se gândească măcar să întreprindă acţiuni atât de mârşave era considerată o insultă la adresa poporului japonez în general şi la adresa codului Bushido al samurailor în special.

*Tatari* sunt blesteme, vrăji puternice care aduc cu siguranţă mari nenorociri. Se credea că donii au această putere, având capacitatea de a blestema – sau binecuvânta – cu un singur cuvânt şi, printr-o singură şoaptă, de a vrăji de-a dreptul persoana să

îndeplinească o anumită sarcină. (Vezi „Controlul asupra lui Candy Jones", în *The Black Science* [Lung și Prowant, 2001].)

Puterea vorbelor folosite de magicienii cuvintelor este bine documentată: Rasputin, Charles Manson, Rush Limbaugh. De la cele care îndeamnă la răzmeriță („Să-i dăm foc, fraților!"), până la cele menite să potolească răzmerițele („Nu putem să ne înțelegem?"), cuvintele au nu doar puterea de a-i impresiona pe oameni, ci și aceea de a distruge din temelii orașe întregi.

Rostite de politicieni abili, cuvintele potrivite ne conduc de prea multe ori la un război greșit. Rostite de un hipnotizator fără scrupule – și în ciuda a ceea ce ți se spune –, te pot convinge să comiți acte pe care nu te-ai gândi în mod normal să le faci, inclusiv crimă.

Caz ilustrativ: la 29 martie 1951, un bărbat de treizeci și trei de ani pe nume Hardrupp a împușcat mortal doi oameni în Copenhaga, în timpul unui jaf nereușit. Când a fost arestat, s-a apărat spunând că a fost determinat de un tip pe nume Nielsen, prin hipnoză repetată, să comită jaful. După un proces de senzație, Hardrupp a fost găsit vinovat, dar condamnat doar la internarea într-un azil psihiatric, cu posibilitatea de a fi eliberat după doi ani. Pe de altă parte, Nielsen, hipnotizatorul, a fost judecat și condamnat la închisoare pe viață pentru omucidere prin hipnoză!

În mod previzibil, acuzarea a adus ca argument credința larg răspândită că e imposibil să determini pe cineva aflat sub hipnoză să facă un lucru pe care în mod normal nu l-ar face. Însă martorii experți ai apărării, între care Paul Reiter, fost director al azilului psihiatric Danemarca și ulterior șef al secției de psihiatrie a Spitalului Municipal din Copenhaga, a afirmat în mărturia sa că, atunci când a comis crimele, Hardrupp era nebun, clinic vorbind, întrucât se afla într-o „stare de semiconștiență, fiind privat de liberul-arbitru prin sugestii hipnotice repetate".

Potrivit doctorului Reiter, orice om este capabil să comită orice faptă cât timp se află sub hipnoză, dacă hipnotizatorul prezintă infracțiunea ca având un scop meritoriu. În acest caz, Nielsen îl convinsese pe Hardrupp că banii obținuți în urma jafului vor fi folosiți în lupta împotriva comunismului!

În timpul *Shogatsu*, perioada de Anul Nou la japonezi, tinerii își pun într-adevăr pelerine din pai și măști de diavol cu

coarne şi vizitează (hărţuiesc!) casele japonezilor cumsecade. E aproape versiunea japoneză a sărbătorii Halloween, întrucât tradiţia cere ca aceşti Toshidon să fie invitaţi în casă, unde li se oferă peşte şi sake. În schimb, ei binecuvântează casa ori ameninţă copiii indisciplinaţi.

Acest obicei îşi are rădăcinile în vremuri trecute, mai întunecate, când casele erau vizitate de adevăraţii diavoli *don*. În cel mai bun caz, aceştia erau ninja înarmaţi nu doar cu pumnale ascunse, ci şi cu obiective sinistre. Nimeni nu îndrăznea să le refuze „cerinţele". Dacă aveau noroc, cereau doar mâncare sau adăpost peste noapte. Alteori însă, recrutau în slujba cauzei lor braţele puternice ale fiului tău sau zâmbetul frumoş al fiicei tale.

Desigur, unele gazde superstiţioase tot bănuiau că aceşti doni nu erau cu adevărat oameni şi-i recunoşteau ca demoni cu formă schimbătoare ce erau, demoni care luau înfăţişare de oameni numai când treceau prin *kuro-toryi*, „poarta întunecată" care ne leagă lumea de a lor.

Există puţine relatări despre folosirea forţei fizice de către doni pentru atingerea scopurilor lor; de cele mai multe ori, puterea de convingere a cuvintelor era suficientă pentru a nărui orice şansă de împotrivire. Uneori, gazdele puteau recunoaşte cuvintele; alteori, donii vorbeau în limbi străine, rostind porunci cu puterea de a paraliza sau incantaţii melodice care păreau să-l potolească pe ascultător şi să-i insufle o stare de supunere calmă.

Unele dintre cuvintele „străine" folosite de doni erau *majinai*, „cuvinte magice", probabil derivate din *mantrele* străvechi, provenite poate chiar din India. Alte vrăji şi incantaţii ale donilor erau transmise din generaţie în generaţie încă din străvechile vremuri şamanice, de la *Ainu*, popoarele originare din arhipelagul japonez.

„Fuku wa uchi! Oni wa sotol" („Norocul să intre! Demonii să iasă!" – incantaţie şintoistă).

### *Calea celor trei diamante*

Ştiu ce gândeşti. Cum mă influenţează toată filosofia asta străveche a războinicilor asiatici? Nu umblu cu o sabie de samurai după mine şi ninja nu-mi cad în cap din copaci.

Dar cum e cu acel nemernic războinic din umbră aflat la masa de lucru din separeul de lângă tine, cel care complotează chiar acum să-ți obțină locul de muncă pentru cumnatul lui? Eh, scenariul cel mai rău: el reușește, iar tu și toată familia ta ajungeți să trăiți pe stradă... dar cel puțin trăiți.

Acolo, pe locul de lângă tine din avion, e un ninja... 11 septembrie.

Așadar, poate că ninja chiar cad din copaci – și din cer – peste tot în jurul tău... Și poate că porți într-adevăr o sabie, sabia minții – de preferință două, săbiile gemene ale lui Musashi, văzul și intuiția.

În cartea *Street Ninja: Ancient Secrets for Mastering Today's Mean Streets* (Barricade Books, NY, 1995), Dirk Skinner argumentează convingător că, în ciuda a ceea ce am putea crede, presiunile și pericolele vremurilor actuale nu se deosebesc chiar atât de mult de amenințările similare cu care se confruntau chinuitele clanuri de ninja Shinobi în Japonia medievală. În consecință, spune Skinner, multe dintre tehnicile și tacticile lor probate și confirmate, fizice și psihice deopotrivă, vor funcționa și pentru noi, în prezent. Skinner spune: „Vechile căi au rămas valabile. Nu există răspunsuri noi, ci doar noi întrebări".

Tot mai crezi că niște nume precum Musashi și Munenori nu înseamnă nimic pentru tine? Dar Mitsubishi? S-ar putea să trebuiască să mulțumești unui samurai pentru mașina aceea pe care o conduci.

În 1870, samuraiul Yataro Iwasaki a înființat corporația Mitsubishi („Trei diamante") și, datorită celor nouă principii călăuzitoare inspirate pe care le-a formulat în scris de la început, compania lui a supraviețuit – și a *prosperat* – până în prezent, fabricând vehicule civile în vremuri de pace, trecând la materiale de război, inclusiv avioane de vânătoare în al doilea război mondial, pentru a alimenta visele imperialiste ale Japoniei.

Toți sunt de acord că Iwasaki a avut o rară cunoaștere a naturii umane. L-a studiat pe Sun Tzu? Pe Musashi? Da, pe amândoi. Dar toate intuițiile filosofice din lume nu înseamnă nimic dacă nu pot fi transpuse în acțiuni practice.

Metoda lui Iwasaki a rezistat probei timpului şi poate fi aplicată la fel de uşor în viaţa noastră din prezent. Iată în continuare cele nouă principii călăuzitoare ale lui Iwasaki:

1. *Nu te preocupa de chestiuni mărunte, ci urmăreşte să conduci întreprinderi de mari proporţii.* Traducere: „Gândeşte măreţ!"... şi apoi *acţionează măreţ!* Observă că Iwasaki nu spune că ar trebui să ignorăm chestiunile mărunte, ci doar că nu trebuie să ne preocupe – să nu irosim resurse preţioase pe grijile banale. Pentru asta sunt buni lacheii!

Aşadar, urmăm sfatul tuturor maeştrilor în ştiinţa neagră, de la Sun Tzu încoace: ocupă-te de chestiunile mărunte înainte să capete proporţii.

2. *Odată ce înfiinţezi o întreprindere, asigură-te că are succes.* Traducere: „Termină treaba, că, dacă nu, te termină ea pe tine".
3. *Nu te angaja în întreprinderi speculative.* Obţine datele concrete şi acţionează pe baza lor.
4. *Condu toate întreprinderile având în minte interesul ţării.* Traducere: „Vezi «imaginea de ansamblu»". Nicio întreprindere nu funcţionează în vid.
5. *Nu uita nicio clipă spiritul pur al serviciului public şi makoto („sinceritatea").* Traducere: „Fă ceea ce spui, spune ceea ce faci. Cineva observă în orice moment".
6. *Fii muncitor, cumpătat şi atent cu alţii.* Traducere: „Fixează ştacheta pentru subordonaţi... şi fixeaz-o *sus*!"
7. *Foloseşte personalul adecvat.* Traducere: „Nu trimite un copilandru să facă treabă de bărbat. Sânii nu ştiu să bată la maşină. Şi, oricât de mult ar bombăni nevastă-ta, nu-ţi angaja cumnatul".
8. *Poartă-te bine cu angajaţii.* Traducere: „Îngrijeşte-te de oamenii tăi, iar ei se vor îngriji de tine. Şi ai grijă de duşmani înainte să aibă ei grijă de tine!"
9. *Fii îndrăzneţ când demarezi o afacere, dar meticulos în desfăşurarea ei.* Traducere: „Fă-o acuml Şi fă-o bine".

***„Străbate pas cu pas drumul de o mie de kilometri [...]. Studiază strategia de-a lungul anilor şi dobândeşte spiritul de războinic. Astăzi, victoria asupra celui care erai ieri; mâine, victoria ta asupra celor inferiori ţie."***

**Miyamoto Musashi**

# ÎNCHEIERE: *LENEVIA, CĂUTAREA ŞI CĂLĂTORUL MAI PRICEPUT*

Evoluţie sau revoluţie? Într-un fel sau altul, viaţa merge înainte. Noile tehnologii înlocuiesc tehnicile străvechi. Acelaşi zeu al fulgerului care ne făcea cândva să tremurăm îngroziţi când îşi azvârlea asupra noastră furia bubuitoare este acum legat fedeleş în microcircuite, şi noi suntem cei care-l facem să dansăm cu o singură apăsare a degetului, ca să ne lumineze casele şi să ne însufleţească aparatura. Unele lucruri chiar se schimbă.

Ah, dar oamenii nu s-au schimbat prea mult de-a lungul secolelor. Mai cred şi acum în marea cu sarea. Şi când le arăţi acest defect, cei mai mulţi se mulţumesc să zâmbească larg şi să încerce să peroreze filosofic, deşi majoritatea n-ar şti să scrie corect cuvântul *filosofic* nici măcar dacă viaţa lor ar depinde de astal „Pur şi simplu aşa a fost dintotdeauna", spun ei ridicând din umeri, de parcă această revelaţie surprinzătoare îi eliberează cumva de orice responsabilitate de-a se dezvolta şi a face lumea mai bună.

Pur şi simplu aşa a fost dintotdeauna...? Dar asta nu înseamnă că trebuie să fie la fel *mâine*, nu?

Ray Bradbury (1953) înţelegea ce înseamnă „mâine":

> „Urăsc expresia romană statu-quo! Umple-ţi ochii cu mirare, trăieşte de parcă ar urma să mori peste zece secunde. Vezi lumea. E mai fantastică decât orice vis confecţionat sau plătit. Nu cere garanţii, nu cere siguranţă, n-a existat niciodată un astfel de animal. Şi dacă ar exista, ar fi înrudit cu marele leneş care stă atârnat cu capul în jos cât e ziua de lungă într-un copac, irosindu-şi viaţa în somn. Să-l ia naiba, scutură

copacul şi fă-l pe marele leneş să dea zdravăn cu fundul de pământ!"

Dar suntem avertizaţi că nu trebuie să ispitim zeii. Tremură de frică şi acoperă-ţi ochii când trece Stăpânul Fulgerului, ca să nu mânii zeii cu încercarea de a trage cu ochiul la tainele lor. Ah, dar ce fel de „zei" sunt ei dacă până şi eu pot să le spionez secretele? Dacă până şi eu pot să le fur focul?

Trebuie să fim mereu vigilenţi – adevărat. Trebuie să procedăm precaut – un sfat prudent. Dar nu trebuie să provocăm Olimpul? Ba chiar trebuie! Trebuie să ne fixăm neclintit privirea asupra premiului cel mare, să aflăm – şi să depăşim – măsurile încununate de succes ale celor care au cutezat înaintea noastră: căutătorul, înţeleptul şi şogunul.

***„Nu aştepta ca obiectul dorit să vină la tine, ci ridică-te şi porneşte să-l cauţi; când îl găseşti, te vei porni să-l câştigi, iar când intră în posesia ta, îţi vei aduna prietenii ca să-ţi împărtăşeşti cu ei norocul şi să le spui prin ce mijloace ai ajuns la el."***
**Taishi Yoritomo, *Influence***

Aşa cum e sigur că se poate abate asupra ta un trăsnet din senin, la fel de sigur e că vor exista între semenii tăi unii care vor încerca să te convingă să te abaţi de pe drumul tău spre reuşită – progresul tău zilnic nu face decât să arate şi mai clar regresia lor zilnică. Iar dacă te împiedici pe drumul în căutarea înfrânării fulgerului, vor ţipa fără întârziere în jurul tău: „Ţi-am spus noi să nu ispiteşti zeii!"

Le-a trecut vreodată prin minte că e posibil ca zeii să aprecieze o mică distracţie din când în când? Ochii lui Lucifer n-au fost niciodată deschişi mai larg ca în timpul căderii. La fel, şi noi trebuie să învăţăm mai multe din cădere decât o facem vreodată din refuzul de a răspunde la provocare.

Astfel, deşi se poate să cădem, nu vom fi eşuat, fiindcă vom fi învăţat mai mult decât cei care n-au încercat niciodată. Căci chiar şi căzând, le vom fi de folos celor, puţini, care vin după noi şi ne preiau stindardul pătat de noroi ca să-l ducă mai departe – înainte! Ce importanţă are dacă doar un pas? Un singur pas înseamnă cu un pas mai mult decât poate face cel care stă pe fundul lui cel gras şi-şi deplânge existenţa săracă.

Un pas mic pentru om...

Uneori ajunge simplul fapt de a ști că nu suntem ca el, nu suntem ca ei – toți aceia care nu eșuează niciodată, care nu cad niciodată în nas... fiindcă se tem să încerce. Pas cu pas, mergem pe drumul maeștrilor din trecut. Și dacă acea cărare e grea și presărată cu bolovani, dacă e drumul mai puțin bătut, cu atât mai bine, fiindcă suntem cu atât mai puternici pentru că trebuie să ne ridicăm piciorul mult mai mult:

***„E necesar ca, în timp ce continui ceea ce ai început, să ai voința, inteligența, sensibilitatea mereu în alertă. Această activitate neîncetată din tine este cea care constituie recompensa eforturilor tale. Poate că drumul pe care pășești nu te va duce acolo unde voiai să mergi. Dar probabil că te va duce într-un loc mai bun. Și, pentru că l-ai străbătut, vei fi un călător mai priceput."***

**G.A. Mann**

# GLOSAR

**Asasini:** societate secretă medievală din Orientul Mijlociu, notorie pentru teroarea pe care o provoca, pentru trădările sale şi pentru tehnicile de manipulare mentală.

**Capitalizare:** reţinerea informaţiilor preţioase (indiscreţii, greşeli etc.) pe care le-ai descoperit despre o persoană şi pe care le poţi folosi în avantajul propriu într-un moment mai oportun.

**Cele cinci slăbiciuni periculoase:** frica, pofta, furia, lăcomia şi compasiunea.

**Cheng şi chi:** în chineză, acţiuni „directe" şi „indirecte" (adică furişe).

**Disfemism:** folosirea cuvintelor ca arme.

**Disonanţă cognitivă:** anxietate mentală creată atunci când persoana trebuie să-şi reconcilieze gândurile şi/sau acţiunile contradictorii.

**Fachir:** mistic hindus. (Vezi *Siddh*a.) Folosit generic şi pentru a denumi un escroc sau şarlatan.

**Falsă modestie:** a lăsa altcuiva iniţiativa sau a renunţa la o oportunitate de a ne promova doar pentru că societatea şi „bunele maniere" spun că trebuie s-o facem.

**A farda:** „A vopsi faţa cu cosmetice". A purta o mască.

**Hiracarra:** societate secretă din estul Indiei alcătuită din spioni profesionişti, agenţi provocatori şi asasini. A avut influenţă asupra dezvoltării tehnicilor de spionaj europene.

**Hyori:** înşelătorie (în japoneză).

**Indicii:** gesturi, tresăriri şi scăpări verbale care dezvăluie ce gândeşte cu adevărat individul.

**Koan:** poem-ghicitoare folosit în budismul zen, conceput aşa încât să „scurtcircuiteze" mintea învăţăcelului şi să prilejuiască o revelaţie intuitivă. Folosit deseori ca sinonim pentru ghicitoarea fără răspuns.

**Kyonin-no-jutsu:** folosirea superstiţiilor inamicului împotriva sa (în japoneză).

**Latura nocturnă:** „latura întunecată" a personalităţii tale. Ceea ce Freud numea „Se". Secretele pe care le îngropi şi cele pe care le dezgroapă duşmanii tăi.

**Masakatsu:** „Prin orice mijloc necesar" (în japoneză). Strategie care permite utilizarea oricărei tactici sau tehnici pentru a-ţi îndeplini obiectivul, adică scopul scuză mijloacele.

**Ninja:** („A se furişa înăuntru", în japoneză.) Spioni-asasini misterioşi din Japonia medievală, cunoscuţi pentru tehnicile lor furişe şi înşelătoare. În sens generic, orice persoană care foloseşte manevrele ascunse ca să-şi îndeplinească scopurile.

**Psihotronic:** orice dispozitiv electronic folosit pentru a ajuta sau exploata mintea.

**Resurse biologice:** oamenii ale căror talente le foloseşti ca să-ţi îndeplineşti obiectivele.

**Satsujin:** revelaţie (în japoneză). (Vezi *Indicii.*)

**Shinjiraren!** („Te doare mintea!", în japoneză.) Exclamaţie folosită când ceva te uluieşte sau te nedumereşte. În sens generic, tehnici menite să uluiască şi să nedumerească.

**Shuhari:** cerc (în japoneză). Cercul familiei, prietenilor şi cunoştinţelor tale.

**Siddha:** putere (în sanscrită). Puterea mentală şi fizică sporită la care ajung misticii hinduşi. (Vezi *Fachir.*)

**Stratagema câinelui mort:** divulgarea de informaţii nesemnificative pentru a păstra ascunse informaţii mai preţioase.

**Ştiinţa neagră:** în sens generic, orice strategie, tactică sau tehnică folosită ca să sublimezi capacitatea persoanei de a raţiona şi de a răspunde în mod independent. (Vezi „Controlul minţii".)

**Stratagemele ucigaşe:** tehnici de infiltrare în mintea inamicului: orbirea, mituirea şi şantajul, legăturile de sânge, spălarea creierului, tiranizarea şi îngroparea.

**Tantric:** interzis (în sanscrită). Practici mistice tabu (droguri, sex etc.) folosite de misticii hinduşi ca o cale rapidă de a atinge iluminarea şi *siddha.*

**Tratamentul ciupercii:** strategie de ansamblu pentru confruntarea cu duşmanii (adică „Ţine-i pe întuneric şi hrăneşte-i cu rahaturi din belşug!").

**Vorbire cenuşie:** cuvinte şi expresii folosite intenţionat pentru a-l nedumeri pe ascultător.

# BIBLIOGRAFIE ŞI SUGESTII DE LECTURĂ


Barash, David. *Beloved Enemies: Our Need for Opponents*. New York: Prometheus Books, 1994.

Bearden, Keith. „100 Mighty Sex Facts". Revista *FHM*, septembrie 2001:122.

*Bhagavad-Gita* (traduceri diferite).

Blass, Thomas. „The Man Who Shocked the World". *Psychology Today*, ianuarie-februarie 2002:26.

Bocking, Brian. *A Popular Dictionary of Shinto*. NTC Publishing Group, 1997.

Bradbury, Ray. *Fahrenheit 451*. 1953.

Dees, Morris, cu James Corcoran. *Gathering Storm: America's Militia Threat*. New York: HarperCollins, 1996.

De Shipper, Simone. „Blame the Name". *Popular Science*, august 2002:36.

*Dhammapada (Sayings of The Buddha)* (traduceri diferite).

*The Economist*. „The Future of Mind Control". 2002a.

Freud, Sigmund. *The Future of an Illusion*. Trad. W.D. Robson Scott. Prima ediţie, 1927. Ediţia Doubleday/Anchor Books, 1964.

Funk, Wilfred, Litt. D. *Word Origin and Their Romantic*.

Hausman, Carl. *Lies We Live By: Defeating Double-Talk and Deception*. Londra: Routledge, 2000.

Hayden, Thomas. „Gotcha! Strange but True: This is the Golden Age of Hoaxes". *U.S. News and World Report*, 26 august – 2 septembrie 2002.

Hentoff, Nat. „How the FCC Saves You from Indecency". *Village Voice*, 25 mai 1993.

Holzer, Robert D. *ESP and You*. New York: Hawthorne Books, 1966.

Jung, Carl G., coordonator şi introducere. *Man and His Symbols*. Dell, 1964.

Keegan, John. *The Mask of Command*. Penguin Books, 1987.

Kosko, Bart. *Fuzzy Thinking: The New Science of Fuzzy Logic*. New York: Hyperion, 1993.

Levinson, David şi Karen Christensen, coord. *Encyclopedia of World Sport: From Ancient Times to the Present*. ABC-CLIO, 1996.

Lieberman, David J. *Never Be Lied to Again*. New York: St. Martin's Press, 1998.

____. *Get Anyone to Do Anything and Never Feel Powerless Again*. New York: St. Martin's Press, 2000.

Linn, Denise. *The Secret Language of Signs*. New York: Ballantine Books, 1996.

Linn, Henry B. *What Your Face Reveals: Chinese Secrets of Face Reading*. Llwellyn Publications, 1999.

Lozoff, Bo. *We're All Doing Time*. 1985.

Lung, Haha. *The Ancient Art of Strangulation*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1995.

____. *Ninja Craft*. Ohio: Alpha Publications, 1997a.

____. *Assassin! Secrets of the Cult of Assassins*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1997b.

____. *Knights of Darkness*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 1998.

____. *Lost Fighting Arts of Vietnam*. New York: Citadel Press, 2006.

Lung, Haha şi Christopher B. Prowant. *Black Science: Ancient and Modern Techniques of Ninja Mind Manipulation*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 2001.

____. *Mind-Manipulation: Ancient and Modern Ninja Techniques*. New York: Citadel Press, 2002a.

____. *Shadowhand: History and Secrets of Ninja Taisavaki*. Boulder, Colorado: Paladin Press, 2002b.

____ *Theatre of Hell*. Port Townsend, Washington: Loompanics Unlimited, 2003.

____. *Ninja Shadowhand: The Art of Invisibility*. New York: Citadel Press, 2004.

MacGregor Ministries. „News and Views in the Word of Cults". Broşură. Canada 1998.

Machiavelli, Niccolo. *The Prince*. 1513 (diferite traduceri).

____ *Discourses*. 1531 (diferite traduceri).

Miller, William A. *Make Friends with Your Shadow: How to Accept and Use Positively the Negative Side of Your Personality.* Augsburg Publishing House, Minnesota, 1981.

Musashi, Miyamoto. *Go Rin No Sho (A Book of Five Rings)* (diferite traduceri).

Norris, Chuck. *The Secret Power Within: Zen Solutions to Real Problems.* New York: Little, Brown and Company, 1998.

Omar, Ralf Dean. „Ninja Death Touch: The Fact and the Fiction" *Black Belt*, septembrie 1989.

____. *Death on Your Doorstep.* Ohio: Alpha Publications, 1993.

____. *Prison Killing Techniques: Blade, Bludgeon, and Bomb.* Port Townsend, Washington: Loompanics Unlimited, 2001.

Pearsall, Paul. *Superimmunity: Master Your Emotions and Improve Your Health.* New York: McGraw-Hill, 1987.

Piaget, Gerald W. *Control Freaks: Who They Are and How to Stop Them from Running Your Life.* New York: Doubleday, 1991.

Poundstone, William. *Biggest Secrets.* New York: William Morrow and Company, 1993.

Price, Robert M. „Of Myth and Men." *Free Inquiry*, iarnă 1999. Vol. 20, nr. 1.

*Protocols of the Wise Men of Zion* (diferite traduceri).

Ringer, Robert J. *Winning Through Intimidation.* Crest/Fawcett, 1993.

*Ripley's Believe It or Not!* Ediţie specială de Mary Packard. Scholastic, Inc. 2001.

Sato, Hiroaki, trad. *The Sword and the Mind.* New York: Overlook Press, 1985.

Shapiro, Ronald M. „How to Negotiate So Everybody Wins." *Bottom Line/Personal*, 1 octombrie 2001.

Shulman, Dan. „The Biology of Benevolence". *Psychology Today*, decembrie 2002.

Shulman, Polly. „Liar Liar Pants on Fire." *Popular Science*, august 2002, 54 – 60.

Skinner, Dirk. *Street Ninja.* New York: Barricade Books, 1995.

Sun Tzu. *Ping Fa (Art of War)* (diferite traduceri).

Temes, Roberta. *The Complete Idiot's Guide to Hypnosis.* Indiana: Alpha Books, 2000.

Vankin, Jonathan. *Conspiracies, Cover-ups and Crimes: Political Manipulation and Mind Control in America.* New York: Paragon House, 1992.

Von Hammer, Joseph. *The History of the Assassins*. 1935.
Whitlock, Chuck. *Chuck Whitlock's Scam School*. New York: MacMillan, 1997.
Yoritomo, Taishi. *Influence: How to Exert It*. 1916. Traducere de B. Dangennes. Kessinger Publications Company.
Young, Lailan. *Secrets of the Face*. New York: Little, Brown and Company, 1986.

## *Despre autor*

Dr. Haha Lung este autorul a peste douăsprezece cărți despre cultele misterioase ale Orientului, între care *The Ancient Art of Strangulation* (1995), *Assassin!* (1997), *Knights of Darkness* (1998) și *Cao Dai Kung-fu* (2002).

# CUPRINS


**Introducere** 7

„Cu cât lucrurile se schimbă mai mult" 7

**Partea I. PERCEPŢIE ŞI PUTERE** 11

Introducere 11

**Cap. 1. Cele trei imperative ale cunoaşterii** 18

Cunoaşte-te pe tine însuţi 20

Cele şase greşeli după Cicero 20

Cunoaşte-ţi duşmanul 24

Cunoaşte-ţi mediul 32

**Cap. 2. Putere la discreţie** 42

Cele cinci tipuri de personalitate după Getty 43

Fugă sau luptă? 44

Cele cinci tipuri de putere 46

**Cap. 3. Stratagemele ucigaşe** 51

Orbirea 51

Mituirea şi şantajul 54

Mituirea 54

Legăturile de sânge 58

Spălarea creierului 61

Tiranizarea 65

Îngroparea 72

**Partea II. DEPRINDEREA LA PERFECŢIE A JOCULUI** 75

Introducere 75

**Cap. 4. Cifrele în controlul minţii (Resurgenţă)** 76

Shuhari: Cercul unic 76

Tao: uite-o, nu e 77

Două capete judecă mai bine decât unul singur 80
A treia ureche 92
Cele patru umori 96
Cinci slăbiciuni periculoase, cinci frici 98
Cele şase prafuri 100
Secretul celor şapte 101
Cele opt minţi 105
**Cap. 5. Metode de schilodire** 109
Introducere: „Arta ascultării" 109
Mersul-umbră 110
Limbajul-umbră 125
Artele întunecate 146

**Partea III. GENII ŞI NEBUNI** 213
Introducere 213
**Cap. 6. Arta schimbării formei** 218
Sângele lui Avram 219
**Cap. 7. Maeştrii din Orient** 228
Călătoria spre răsărit 229
Obrazul chinezului 239
Viclenia samurailor 252

**Încheiere**: Lenevia, căutarea şi călătorul mai priceput 291

**Glosar** 294

**Bibliografie şi sugestii de lectură** 296

## În colecția PRACTIC au apărut:

1. **METODE CONTRACEPTIVE NATURALE**
de Barbara KASS-ANNESE și Hal C. DANZER.
2. **SECRETELE JOCURILOR SEXUALE** de Graham MASTERTON
3. **10 ALIMENTE ESENȚIALE** de Lalitha THOMAS
4. **HIPNOZA PENTRU ÎNCEPĂTORI** de Dylan MORGAN
5. **CUM FACI SĂ AI BANI** de Wallace D. WATTLES
6. **DIETA ORIGINARĂ** de Elizabeth SOMER
7. **SECRETELE SEXUALE ALE LESBIENELOR PENTRU UZUL BĂRBAȚILOR**
de Jamie GODDARD și Kurt BRUNGARDT
8. **HORMONUL STRESULUI – EFECTE ȘI SOLUȚII** de dr. Shawn TALBOT
9. **ORGASMUL PERFECT – EJACULAREA FEMININĂ ȘI PUNCTUL G**
de Deborah SUNDAHL
10. **MENOPAUZA – GHID PENTRU O VIAȚĂ SĂNĂTOASĂ ȘI FERICITĂ**
de James E. HOUSTON
11. **GHID FITOTERAPEUTIC PENTRU FEMEI** de Carol ROGERS
12. **10 PLANTE ESENȚIALE** de Lalitha THOMAS
13. **ALTERNATIVE NATURISTE ALE ASPIRINEI**
de Thomas M. NEWMARK și Paul SCHULICK
14. **LECȚIA DE MACHIAJ** de Iulia Alexandra ROMAN
15. **CUM SĂ-I SATISFACI VISELE EROTICE** de Graham MASTERTON
16. **SĂ TRĂIM SĂNĂTOS FĂRĂ TOXINE** de dr. Robert MORSE
17. **TINEREȚE FĂRĂ BĂTRÂNEȚE ÎN TREI PAȘI SIMPLI**
de dr. Nicholas PERRICONE
18. **SĂ SLĂBIM MÂNCÂND SĂNĂTOS – DIETA CELOR PATRU ELEMENTE**
de dr. Jack GOLDEBERG, dr. Karen O'MARA și Gretchen BECKER
19. **CUM S-O ZĂPĂCEȘTI ÎN PAT** de Graham MASTERTON
20. **BIBLIA VITAMINELOR ȘI MINERALELOR ESENȚIALE**
de dr. Shari LIBERMAN și Nancy BRUNING
21. **GHIDUL MANIERELOR ELEGANTE PENTRU SECOLUL AL XXI-LEA**
de Mary MITCHELL
22. **CUM SCĂPĂM DE SINDROMUL PREMENSTRUAL**
de Colette HARRIS și Theresa CHEUNG
23. **SECRETUL LONGEVITĂȚII – PROGRAMUL OKINAWA** de Bradley J. Willcox, M. D., M. Sc., D. Craig Willcox, Ph. D. și Makoto Suzuki, M.D., Ph. D.
24. **SEX ÎN FIECARE ZI - 365 de poziții și activități pentru un an sexual extraordinar!** de Jane SEDDON
25. **DIETA YOUNG – MIRACOLUL PH PENTRU O SĂNĂTATE PERFECTĂ**
de Robert O. YOUNG și Shelley REDFORD YOUNG
26. **DIETA LONGEVITĂȚII** de Brian M. DELANEY și Lisa WALFORD
27. **SUPERMAMI – GHID COMPLET PENTRU MĂMICILE MODERNE**
de Liz Fraser

28. **GHICEŞTE-ŢI VIITORUL – GHID COMPLET DE DIVINAŢIE**
de Laura Scott şi Mary Kay Linge

29. **REIKI – GHID ILUSTRAT** de Dr. A. Curin şi M. Albu

30. **SECRETELE BUCĂTĂRIEI INDIENE** de SAPNAA

31. **GHIDUL MANIERELOR ELEGANTE ÎN AFACERI**
de Mary MITCHELL şi John Corr

32. **HOMEOPATIE PENTRU TOŢI** de Carla BiaderCeipidor & Lucia Gasparini

33. **CURS COMENTAT DE LEGISLAŢIE RUTIERĂ – ediţia a III-a revăzută şi adăugită în conformitate cu Noul Cod Rutier** de Eugen MĂNICA

34. **GHID COMPLET DE ASTROLOGIE**
de Madeline Gerwick Brodeur şi Lisa Lenard

35. **IRIDOLOGIE PENTRU TOŢI – Diagnostic şi tratament prin analiza irisului**
de Osvaldo Sponzilli

36. **ASTROLOGIA KARMICĂ – Descoperă cine ai fost şi cine vei fi** de Paolo Crimaldi

37. **PUTEREA VINDECĂTOARE A MAGNEŢILOR – Iniţiere în magnetoterapie**
de A.K. Bhattacharyya, Albert Roy Davis, Ralph U. Sierra

38. **TRĂIEŞTE SĂNĂTOS CU DIETA MACROBIOTICĂ** de Michio Kushi

39. **NUMEROLOGIE PENTRU TOŢI** de Jean-Daniel Fermier

40. **GHICITUL ÎN CĂRŢI – INIŢIERE ÎN CARTOMANŢIE** de Giovanni Sciuto

41. **ASTROLOGIE FENG-SHUI** de Siska von Saxenburg

42. **SECRETELE EXTAZULUI SEXUAL** de Michael Broder şi Arlene Goldman

43. **REŢETARUL DE LA NEAMŢ** de Părintele Iov Burlacu

44. **GHID PRACTIC DE RADIONICĂ** de Michel Grenier

45. **INIŢIERE ÎN RADIESTEZIE** de J-L Crozier şi J. Mandorla

46. **CUM SĂ TRĂIM 150 DE ANI** de Mikhail Tombak

47. **JOCURI EROTICE PENTRU TOATE CUPLURILE** de Gerald Schoenewolf

48. **ENERGIA POZITIVĂ** de Judith Orloff

49. **REFLEXOTERAPIE CHINEZEASCĂ. INIŢIERE ÎN TEHNICA ON ZON SU**
de Ming Wong C.Y. & Alessandro Conte

50. **INIŢIERE ÎN ASTROLOGIA EVOLUTIVĂ** de Aniela Pratesi

51. **HOROSCOPUL DIN PALMĂ** de Cesare Cuccurin

52. **MAGIA ŢIGANILOR** de Marc-Louis Questin

53. **DIETA YOUNG PENTRU BOLNAVII DE DIABET**
de Robert O. Young şi Shelley Redford Young

54. **INIŢIERE ÎN ALCHIMIE** de Carole Sédillot

55. **GHIDUL INIMII SĂNĂTOASE** de Christiaan Barnard

56. **ALIMENTAŢIA ÎNŢELEAPTĂ: 60 DE REŢETE SĂNĂTOASE ŞI GUSTOASE, FĂRĂ GLUTEN** de Athena Mattern

57. **GHIDUL MOTOCICLISTULUI** de Darwin Holmstrom şi Charles Everitt